

Учредитель: федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Пермский государственный национальный исследовательский университет». Журнал включает в себя авторские статьи по вопросам теории, истории и практики государственного и муниципального управления.

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Сухих В.А., д.экон.н. (гл. редактор)

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

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

Блусь П.И., к.геогр.н., *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., *Новикова К.В.*, д.экон.н., проф.,

Прудский В.Г., д.экон.н., проф., *Пыткин А.Н.*, д.экон.н., проф.,

Суслов М.Г., д.ист.н., проф.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Алтухов А.И., академик РАН, д.экон.н., проф., зав. отделом территориально-отраслевого разделения труда в АПК ФГБНУ «Всероссийский научно-исследовательского институт экономики сельского хозяйства», Москва

Анимица Е.Г., член-корр. РАЕ, д.геогр.н., проф., зав. кафедрой региональной и муниципальной экономики ФГБОУ ВПО «Уральский государственный экономический университет», Екатеринбург

Запольский С.В., д.юрид.н., проф., зав. сектором административного и бюджетного права ФГБНУ «Институт государства и права Российской академии наук», Москва

Ирхин Ю.В., д.филос.н., проф., проф. кафедры политологии и политического управления ФГБОУ ВПО «Российская академия народного хозяйства и государственного управления при Президенте Российской Федерации», проф. кафедры теоретической и прикладной политологии ФГБОУ ВПО «Российский государственный гуманитарный университет», Москва

Красильников Д.Г., д.полит.н., доц., проректор по стратегическому развитию, экономике и правовым вопросам, зав. кафедрой государственного и муниципального управления ФГБОУ ВПО «Пермский государственный национальный исследовательский университет», председатель Общественной палаты Пермского края, Пермь

Мельник М.В., д.экон.н., проф., заслуженный деятель науки РФ, профессор кафедры «Аудит и контроль» ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», Москва

Силин Я.П., д.экон.н., ректор ФГБОУ ВПО «Уральский государственный экономический университет», Екатеринбург

Сухих В.А., д.экон.н., председатель Законодательного Собрания Пермского края, Пермь

Татаркин А.И., академик РАН, д.экон.н., проф., заслуженный деятель науки РФ, директор ФГБНУ «Институт экономики Уральского отделения Российской академии наук», Екатеринбург

Шляхта Б., д.юрид.н., проф., декан факультета международных и политических наук, зав. кафедрой политической философии в Институте политических наук и международных отношений Ягеллонского университета в Кракове, Польша

Щерский К., проф., проф. кафедры современных политических систем Института политических наук и международных отношений Ягеллонского университета в Кракове, Польша

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

Журнал зарегистрирован в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор), свидетельство о регистрации СМИ ПИ № ФС77-44084 от 04.03.2011 г. Перерегистрирован в связи со сменой наименования учредителя, свидетельство о регистрации СМИ ПИ № ФС77-53170 от 14.03.2013 г.

Издается на кафедре государственного и муниципального управления историко-политологического факультета Пермского государственного национального исследовательского университета.

Территория распространения –
Российская Федерация,
зарубежные страны

Подписной индекс
в Объединенном каталоге
«Пресса России» – 41047.

Адрес
учредителя, издателя
и редакционной коллегии
614990, Россия, г. Пермь,
ул. Букирева, 15

Тел. (342) 239-68-30
Сайт: ars-administrandi.com
E-mail: arsadmag@yandex.ru

Publisher: Perm State University.

The journal is devoted to the problems of theory, history and practice of public administration.

INTERNATIONAL EDITORIAL COUNCIL

Anatoly I. Altukhov, member of the Russian Academy of Sciences, Doctor of Economics, Professor, Head of department of territorial and sectoral division of labor in the agricultural sector of the Russian Research Institute of Agricultural Economics, Moscow

Evgeny G. Animitsa, corresponding member of Russian Academy of Natural History, Doctor of Geography, Professor, Head of department of Regional and municipal economy of Ural State Economic University, Yekaterinburg

Yury V. Irhin, Doctor of Philosophy, Professor, Professor of department of Political science of The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Professor of department of Theoretical and applied political science of Russian State University for the Humanities, Moscow

Dmitry G. Krasilnikov, Doctor of Political Science, Associate Professor, Vice-rector for strategic development, economy and law issues, Head of department of State and municipal government of Perm State University, Chairman of the Civic Chamber of Perm Krai, Perm

Margarita V. Melnik, Doctor of Economics, Professor, Honored scientist of Russia, Professor of department of Audit and control of Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow

Bogdan Shlyakhta, Doctor of Law, Professor, Dean of faculty of International and political studies, Head of department of Political philosophy at the Institute of Political science and international relations, the Jagiellonian University in Krakow, Poland

Yakov P. Silin, Doctor of Economics, Rector of Ural State University of Economics, Ekaterinburg

Valery A. Sukhikh, Doctor of Economics, Chairman of Legislative Assembly of Perm Krai, Perm

Ksystof Szczerski, Doctor of Political Science, Professor, Professor of department of Modern political systems at the Institute of Political science and international relations, the Jagiellonian University in Krakow, Poland

Alexander I. Tatarkin, member of the Russian Academy of Sciences, Doctor of Economics, Professor, Honored scientist of Russia, Director of the Institute of Economics, Ural Branch of the Russian Academy of Sciences, Ekaterinburg

Sergey V. Zapolsky, Doctor of Law, Professor, Head of department of Financial and Budget law of Institute of State and Law of the Russian Academy of Sciences, Moscow

EDITORIAL BOARD

Valery A. Sukhikh, Doctor of Economics, Legislative Assembly of Perm Krai – **Head Editor**

Dmitry G. Krasilnikov, Doctor of Political Science, Associate Professor, Perm State University – **Deputy Head Editor**

Elizaveta A. Troitskaya, PhD (Political Science), Perm State University – **Editor-in-Chief**

Pavel I. Blus, PhD (Geography), Perm State University

Evgeny P. Budalin, PhD (Law), West-Ural Institute of Legal Studies

Maksim A. Bulakhtin, Doctor of History, Perm State University

Viktor P. Mokhov, Doctor of History, Professor, State National Research Politechnical University of Perm

Kseniya V. Novikova, Doctor of Economics, Professor, Perm State University

Vladimir G. Prudsky, Doctor of Economics, Professor, Perm State University

Aleksandr N. Pytkin, Doctor of Economics, Professor, Perm Branch of Institute of Economics, Ural Branch of the Russian Academy of Sciences

Mikhail G. Suslov, Doctor of History, Professor, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (Perm Branch)

Elena L. Zueva, PhD (Economics), Associate Professor, Higher School of Economics (Perm Branch)

Journal is indexed by the list of the leading peer reviewed scientific publications of the Higher Attestation Commission of the Russian Ministry of Education and Science.

Published by department of State and municipal government of Perm State University.

Distributed in Russian Federation, foreign countries.

Subscription index in the common catalogue «Press of Russia» (<http://www.pressa-rf.ru>) – 41047.

Address of Publisher and Editorial Board: Perm State University, 15 Bukirev str., Perm, 614990, Russia. Tel. +7(342)239-68-30. Web-site: ars-administrandi.com. E-mail: arsadmag@yandex.ru

© Редакционная коллегия, 2015

СОДЕРЖАНИЕ

I. ТЕОРИИ ПОЛИТИКИ, ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

Блусь П.И., Овчинникова А.С. Некоторые подходы к оценке эффективности деятельности высшего исполнительного органа государственной власти субъекта Российской Федерации	5
Жуланов Е.Е. Прогнозирование развития региональной социально-экономической системы на основе экономико-математического моделирования ее воспроизводственного контура	15
Порфирьев Е.Е. Моделирование поведения экономических агентов для совершенствования управления поведением потребителей	33
Артемьев Д.Г., Гребенщикова Е.Н. Критерии успеха проектов по разработке нового продукта на разных стадиях их жизненного цикла	41

II. ФЕДЕРАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Оломпиев К.С. Модели государственной политики в сфере взаимодействия с институтами гражданского общества в современной России	57
Дроздова В.А., Исопескуль О.Ю. Взаимосвязь уровней когерентности организационной культуры многофункционального центра предоставления государственных и муниципальных услуг и степени удовлетворенности его клиентов	68
Трунова О.Д., Силин М.В. Особенности реализации государственно-частного партнерства в сфере образования в России и за рубежом	82
Пахомова Л.М. Банковская гарантия как способ обеспечения заявок и обеспечения исполнения государственных и муниципальных контрактов в системе контрактных отношений	97

III. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА И УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ

Зубарев Н.Ю., Миролюбова Т.В., Красильников Д.Г. Современные императивы стратегического планирования в регионах Российской Федерации (на примере субъектов Приволжского Федерального округа)	112
Урасова А.А. Особенности развития пищевой промышленности в Пермском крае в современных условиях	124
Пиньковецкая Ю.С. О локализации оказания услуг предпринимательскими структурами в регионах	139

IV. МЕСТНОЕ САМОУПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ТЕРРИТОРИЙ

Красильщиков Г.Г. Проблемы социально-экономического и общественно-политического развития в оценках населения муниципальных образований Пермской области в 1998–2003 гг.	153
---	-----

V. ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

Сивинцева О.В., Титова С.Р., Троицкая Е.А. Институциональные условия современных административных реформ в Китае и России: культурный и экономический аспекты	167
--	-----

УСЛОВИЯ ПУБЛИКАЦИИ И ТРЕБОВАНИЯ

К ОФОРМЛЕНИЮ РУКОПИСЕЙ	192
-------------------------------------	-----



ТЕОРИИ ПОЛИТИКИ, ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

УДК 321

П.И. БЛУСЬ, к.геогр.н., доцент кафедры государственного и
муниципального управления
ФГБОУ ВПО «Пермский государственный национальный исследовательский
университет», г. Пермь, ул. Букирева, 15
Электронный адрес: piblus1962@gmail.com

А.С. ОВЧИННИКОВА, магистрант кафедры государственного и
муниципального управления
ФГБОУ ВПО «Пермский государственный национальный исследовательский
университет» г. Пермь, ул. Букирева, 15
Электронный адрес: anastasia.ov21@gmail.com

НЕКОТОРЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВЫСШЕГО ИСПОЛНИТЕЛЬНОГО ОРГАНА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ СУБЪЕКТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В статье рассмотрены подходы к оценке эффективности организации государственного управления в регионах Российской Федерации. Проанализирована взаимосвязь определенной организационной структуры высшего исполнительного органа государственной власти субъекта Российской Федерации и эффективности регионального управления по авторской методике, в основе которой система коэффициентов, заимствованных из менеджмента и адаптированных к системе государственного управления.

Ключевые слова: региональное управление; эффективность регионального управления; структура высших исполнительных органов государственной власти; оценка эффективности организации государственного управления; высший исполнительный орган государственной власти субъекта

Реализация административной реформы на современном этапе развития российской государственности нацелена на формирование эффективного государственного управления, создание новых принципов и условий функционирования для регионов Российской Федерации.

Введение критериев оценки эффективности деятельности органов власти стало основным импульсом для пересмотра системы управления регионом, способной адекватно реагировать на усложнившиеся внешние и внутренние вызовы. Прежде всего это выражается в динамичном пересмотре структуры высшего исполнительного органа государственной власти, направленном на оптимизацию и актуализацию звеньев и элементов в нее входящих, с целью повышения эффективности управления регионом и усиления его конкурентных

преимуществ. Поэтому можно предположить, что структура высшего исполнительного органа государственной власти (далее – ВИОГВ) субъекта РФ, выстроенная определенным образом, оказывает влияние на эффективность управления регионом.

Эффективность государственного управления в настоящее время может оцениваться по трем основным направлениям: общая социальная эффективность, эффективность организации государственного управления и эффективность системы государственного управления [3]. Если первый и второй параметры связаны с достижением конкретных целевых показателей, результатов деятельности, а также с достигаемым социальным и экономическим эффектом, то эффективность организации государственного управления отражает рациональность использования тех или иных механизмов взаимодействия между органами власти, принципов организации деятельности, организационно-технический уровень и, что наиболее важно в данном исследовании, организационную структуру управления.

Основополагающим и наиболее распространенным методом оценки эффективности деятельности органов власти субъектов Российской Федерации является система критериев, установленная указом Президента РФ от 21 августа 2012 г. № 1199 [8].

Для непосредственного проведения оценки используется методика, разработанная Правительством Российской Федерации [4], в которой определены расчетные коэффициенты. В настоящее время на основе этой системы показателей выстраивается рейтинг эффективности деятельности высших должностных лиц регионов, отражающий интегрированную оценку функционирования региональных органов власти.

Сегодня исследования, посвященные анализу методологии оценки эффективности органов власти, занимают важное место в российской управленческой науке. Особую актуальность исследования по данной тематике, объектом которых преимущественно выступают региональные органы власти, приобрели с 2007 г., когда был издан указ Президента РФ № 825 «Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации» от 28 июня 2007 г. [7] в первой редакции. Отечественными авторами осуществляется попытка проведения комплексного анализа существующих методов оценки эффективности деятельности органов власти, выявления их преимуществ и недостатков и реализации на практике.

В своих трудах исследователи рассматривают основные модели государственного управления, анализируют роль организационной структуры управления, а также выявляют социальный и экономический эффект деятельности региональных органов государственной власти [11], систематизируют наработки о комплексной оценке [3], предлагают варианты совершенствования методик оценки эффективности деятельности [2], но обнаружить исследования, посвященные вопросу влияния структуры ВИОГВ на эффективность управления регионом, нам до сих пор не удалось.

В этой связи для достижения цели исследования представляется возможным обратиться к параметрам оценки рациональности организационных структур управления, существующим в менеджменте, и адаптировать их для

оценки эффективности структур ВИОГВ с учетом специфики государственного управления.

Анализ организационных структур управления в менеджменте позволил определить ряд коэффициентов эффективности, которые могут быть применены к исследуемому нами объекту и расчет которых в наибольшей степени соответствует задачам оценки существующих структур высших исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации с точки зрения функциональной распределенности и количественной оптимальности их звеньев. Остальные коэффициенты не «работают» применительно к структуре органов государственной власти, ибо не всегда эффективность деятельности ОГВ можно оценить количественно, поскольку не всегда имеется конечный продукт в отличие от результативности прямого производства или бизнеса. Так, некоторые коэффициенты для расчета требуют оценки конечного эффекта и общих затрат на управление, что практически невозможно отследить в сфере государственного управления.

Выбор обозначенных коэффициентов стал результатом анализа их применения к сфере государственного управления, в частности к оценке структуры ВИОГВ. Кроме того, эти коэффициенты позволят установить наличие или отсутствие зависимости между количественным составом исследуемых органов власти и качеством принятия ими решений.

Ниже представлен анализ количественных показателей по соответствующим рассчитанным коэффициентам структур ВИОГВ пяти субъектов Российской Федерации: Пермского края, Нижегородской, Самарской, Свердловской и Челябинской областей. Выбор именно этих субъектов обусловлен тем, что вышеуказанные регионы являются исторически первоочередными конкурентами Пермского края. Впервые Пермский край (на тот момент Пермскую область) сравнил именно с этими субъектами О.А. Чиркунов в своем Докладе о социально-экономическом развитии Пермской области в 2004 г. [1]

Коэффициент звенности позволяет оценить степень оптимальности структуры управления организацией и характеризует степень отклонения количества элементов существующей структуры управления от его оптимального значения. Коэффициент звенности рассчитывается как отношение количества звеньев существующей организационной структуры к оптимальному количеству звеньев для данного типа организационных структур:

$$K_{зв} = \frac{\Pi_{зв.ф.}}{\Pi_{зв.о.}} \quad (1)$$

где $\Pi_{зв.ф.}$ – количество звеньев существующей оргструктуры;

$\Pi_{зв.о.}$ – оптимальное количество звеньев оргструктуры.

Применительно к расчету и анализу коэффициента звенности для органа власти следует исходить из того, что ВИОГВ субъекта Российской Федерации обладает множеством функций и компетенций, законодательно закрепленных за ним. Это позволяет ему разрабатывать и осуществлять «меры по обеспечению комплексного социально-экономического развития субъекта Российской Федерации, проводить единую государственную политику в области финансов, науки, образования, здравоохранения, культуры, физической культуры

и спорта, социального обеспечения, безопасности дорожного движения и экологии на региональном уровне» [6]. Данное положение позволяет сделать предположение о том, что оптимальное количество основных направлений деятельности, закрепленное в федеральном законе, у ВИОГВ равно десяти. Таким образом, типовая структура ВИОГВ субъекта Российской Федерации должна включать, как минимум, одиннадцать элементов, представляющих десять руководителей «базовых» (законодательно установленных) исполнительных органов власти и высшее должностное лицо исполнительного органа. Однако необходимо заметить, что это далеко не исчерпывающий список сфер, в которых региональные органы исполнительной власти имеют полномочия.

На основе анализа структур ВИОГВ субъектов Российской Федерации и федерального и регионального законодательства нами сделан вывод о том, что в настоящее время региональные исполнительные органы власти осуществляют свои полномочия, кроме указанных выше, еще и по таким направлениям, как:

- молодежная политика;
- территориальное развитие;
- промышленность;
- привлечение инвестиций;
- предпринимательство и торговля;
- сельское хозяйство;
- природопользование;
- жилищно-коммунальное хозяйство;
- строительство;
- транспорт;
- информационные коммуникации;
- управление имуществом.

Перечисленные направления деятельности отражены в структурах ВИОГВ большинства субъектов Российской Федерации. Безусловно, в регионах присутствует вариативность определения и соотношения этих направлений, т.е. либо объединение нескольких отраслей в одно структурное подразделение, либо детализация этих направлений и более «дробный» подход, но, в целом, обобщая опыт регионов, следует отметить, что эти направления остаются ключевыми.

Следовательно, если составить полный перечень направлений деятельности ВИОГВ субъекта РФ, которые в силу своей значимости должны найти отражение в его структуре, то их общее число составит двадцать два: десять из них закреплены в федеральном законе, двенадцать выделены исходя из анализа структур ВИОГВ субъектов Российской Федерации и перечислены выше.

На основе вышеизложенного полагаем возможным допустить, что оптимальным количественным составом ВИОГВ субъекта обладает тот, где численность членов равна двадцати трем и включает двадцать два профильных члена кабинета министров (министра) и руководителя высшего коллегиального исполнительного органа (председателя).

Таким образом, в предложенной ранее нашей формуле расчета коэффициента звенности знаменателем – оптимальным количеством звеньев для данного типа организационных структур – будем считать число 23.

Коэффициент концентрации функций отражает соотношение основных функций и функций, фактически выполняемых, что позволяет оценить, насколько рационально выстроена структура управления с точки зрения функционального распределения:

$$K_{\text{кф}} = \Phi_{\text{осн}} / \Phi_{\text{ф}}, \quad (2)$$

где $\Phi_{\text{осн}}$ – количество основных функций;

$\Phi_{\text{ф}}$ – количество фактически выполняемых функций.

Под основными функциями, в данном исследовании, мы понимаем те направления и сферы деятельности, в которых ВИОГВ субъектов РФ имеют определенные полномочия, установленные законодательством. Под фактически выполняемыми – функции, которые непосредственно реализуются ВИОГВ по каждому направлению деятельности.

Что касается функций, выполняемых органами государственной власти субъектов, то по этому поводу следует отметить следующее.

В ходе проведения административной реформы 2003–2010 гг. указом Президента Российской Федерации было выделено четыре типа функций, реализуемых в каждой сфере управления:

- регулятивные функции (принятие нормативных правовых актов, регулирующих общественные отношения);
- функции контроля и надзора;
- функции управления государственным имуществом;
- функции оказания государственных услуг [5].

Указом Президента РФ было установлено, что органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации должны быть организованы по аналогии с федеральными структурами. Отсюда следует, что нормативно установленное оптимальное количество функций для ВИОГВ субъектов равно $22 \cdot 4 = 88$ (22 – это основные направления деятельности, 4 – основные функции по каждому из направлений деятельности). Это значит, что оптимальный показатель должен быть равен 0,25 ($22/88 = 0,25$). Значение коэффициента концентрации функций менее 0,25 свидетельствует о недостаточном количестве структурных подразделений, значение более 0,25 – об их излишке. Применительно к расчетам по конкретным субъектам за количество основных функций нами принимается то число, которое свидетельствует о наличии функций, соответствующих «идеальной» модели в том или ином их сочетании. При этом за количество фактически выполняемых принимается значение из идеальной модели.

Коэффициент эффективности управления, применительно к нашему объекту исследования, в отличие от его классической интерпретации представляет собой разницу между единицей и отношением затрат на управление, приходящихся на одного работника управления (среднегодовая заработная плата одного работника), к удельному весу численности управленческих работников в общей численности работающих (общая численность в ИОГВ/ члены ВИОГВ).

Для упрощения расчета коэффициента эффективности управления и его адаптации к особенностям сферы управления, мы модифицировали

классическую формулу расчета путем определенного допущения. Суть этого допущения состоит в том, что, поскольку в общей экономической теории между фондворуженностью и фондоотдачей существует обратная зависимость [12], мы позволили себе применительно к целям и предмету настоящего исследования не принимать во внимание принципиальные, сугубо экономические, различия в понятиях «фондовооруженность» и «фондоотдача» и приравнять значения этих показателей друг к другу.

Приняв приведенные аргументы за основу для расчета коэффициентов, получаем следующие значения в рассматриваемых субъектах Федерации (таблица).

Таблица

Коэффициенты эффективности организационных структур управления в регионах-конкурентах

Регион	$(K_{зв} = \Pi_{зв.ф.} / \Pi_{зв.о.})$	$(K_{эф} = \Phi_{осн} / \Phi_{ф.})$	$K_{з.ф.в} = 1 - Q_v / L_{ч.п.}$
Нижегородская область	1, 09	0, 22	0, 927
Пермский край	1, 00	0, 24	0, 925
Самарская область	0, 96	0, 19	0, 930
Свердловская область	1, 04	0, 22	0, 955
Челябинская область	1, 00	0, 17	0, 874

При оценке эффективности структуры ВИОГВ субъектов РФ по коэффициенту звенности и эффективности управления необходимо исходить из того, что чем ближе показатель к единице, тем более эффективной является структура управления. Таким образом, согласно проведенным нами расчетам коэффициента звенности, наиболее эффективной является структура правительства Пермского края и Челябинской области; по общему коэффициенту эффективности управления – ВИОГВ Свердловской области. Что касается коэффициента концентрации функций, то наиболее рациональной выглядит структура ВИОГВ Пермского края – коэффициент равен 0,24.

Для выявления наличия или отсутствия зависимости между определенной структурой ВИОГВ и эффективностью управления необходимо сопоставить полученные данные с общепринятой системой оценки эффективности деятельности органов власти. Результаты исследования сравниваются с рейтингом эффективности губернаторов в силу того, что именно губернатор определяет структуру органов власти, количественный состав ВИОГВ, выделяет ключевые подразделения, устанавливает характер взаимоотношений между ведомствами. Рейтинг эффективности губернаторов выстраивается в соответствии с интегрированной оценкой, отражающей рост социально-экономического развития, структуре ВИОГВ в этой методике внимание не уделяется.

В отличие от рейтинга губернаторов, отражающего эффективность деятельности исполнительных органов субъектов РФ как общепринятого в российской практике способа оценки управления регионами и основанного на степени достижения значений конкретных целевых показателей, оценка эффективности именно структуры управления на основе выверенных пока-

зателей в действительности не является объективным показателем эффективности управленческих процессов.

Так, по итогам рейтинга эффективности губернаторов [9], опубликованного в феврале 2015 г., результаты по анализируемым нами субъектам Федерации были следующими:

Нижегородская область – 35-37-е место (71 балл);

Пермский край – 80-81-е место (48 баллов);

Самарская область – 29-32-е место (73 балла);

Свердловская область – 54-56-е место (63 балла);

Челябинская область – 16-17-е место (86 баллов).

При этом количественная оценка влияния структуры на эффективность управления свидетельствовала о том, что по коэффициенту концентрации функций на первом месте расположилась Свердловская область, а Пермский край и Челябинская область (лидер среди данных регионов по рейтингу губернаторов) оказались эффективней по коэффициенту звенности.

Что касается расчетов по коэффициенту общей эффективности управления, то результаты должны быть сопоставлены с рейтингом губернаторов 2014 г., так как в открытом доступе необходимая для расчетов информация имеется только за этот период. Согласно рейтингу эффективности губернаторов за 2014 год [10], на первом месте был глава Челябинской области, а по расчетам первым оказался губернатор Свердловской области.

Отсюда следует вывод, что прямая взаимосвязь между определенной структурой высшего исполнительного органа государственной власти субъекта Российской Федерации и эффективностью управления отсутствует. Таким образом, первоочередным и основополагающим принципом, отражающим эффективность деятельности, является результативность, т.е. достижение конкретных целей и целевых показателей.

Безусловно, структура ВИОГВ оказывает влияние на эффективность управления регионом, о чем свидетельствуют частые процессы реструктуризации и осознание государственными служащими и должностными лицами важности оптимизации структуры управления. Структура является базисом функционирования любой организации, стратегической и основополагающей функцией менеджмента, от которой зависит эффективность достижения целей и целевых показателей, оперативность принятия управленческих решений, качество управления информационными потоками между структурными подразделениями, рациональное использование всех имеющихся ресурсов.

Определенным образом выстроенная структура ВИОГВ способствует оптимизации сочетания входящих в нее элементов, рационализации распределения функций, полномочий и обязанностей между ними, позволяет отразить все необходимые для эффективной деятельности функции, исключить дублирование функций между отдельными подразделениями, оптимизировать соподчиненность управленческих звеньев, что в итоге повышает эффективность управления всего аппарата в целом.

В этой связи стоит говорить о том, что первоочередной задачей структуры ВИОГВ является содействие достижению заданных целей развития региона.

Иными словами, структура ВИОГВ должна конструироваться под определенные приоритетные направления деятельности высшего коллегиального органа исполнительной власти субъекта для повышения эффективности и результативности его функционирования.

Список литературы

1. Доклад исполняющего обязанности губернатора Пермской области О.А. Чиркунова о социально-экономическом и политическом положении Пермской области, 2004 [Электронный ресурс]. URL: <http://olegchirkunov.wordpress.com/2004/06/17/> (дата обращения: 15.05.2015).

2. Калинина А.Г. Интегральная многофакторная оценка эффективности управления регионом в условиях модернизации российской экономики [Электронный ресурс] // Науч. электрон. б-ка «КИБЕРЛЕНИНКА». URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/integralnaya-mnogofaktornaya-otsenka-effektivnosti-upravleniya-regionom-v-usloviyah-modernizatsii-rossiyskoy-ekonomiki> (дата обращения: 12.02.2015).

3. Нагимова А.Г. Эффективность деятельности государственных органов управления как фактор повышения качества жизни в регионе: проблемы оценки и измерения [Электронный ресурс]. URL: http://kpfu.ru/docs/F658470902/1_Monog1.pdf (дата обращения: 12.02.2015).

4. О мерах по реализации Указа Президента Российской Федерации от 21 августа 2012 г. № 1199 «Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации» [Электронный ресурс]: постановление Правительства Рос. Федерации от 3 нояб. 2012 г. № 1142. URL: <http://base.garant.ru/70254132/> (дата обращения: 12.02.2015).

5. О системе и структуре федеральных органов исполнительной власти [Электронный ресурс]: указ Президента Рос. Федерации от 9 марта 2004 г. № 314. Ст. 2. URL: <http://base.garant.ru/186816/> (дата обращения: 25.05.2015).

6. Обобщенных принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации [Электронный ресурс]: федер. закон от 6 окт. 1999 г. № 184-ФЗ. Ст. 21. URL: <http://base.garant.ru/12117177/> (дата обращения: 25.02.2015).

7. Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации [Электронный ресурс]: указ Президента Рос. Федерации от 28 июня 2007 г. № 825. URL: <https://www.referent.ru/1/120081> (дата обращения: 25.02.2015).

8. Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации [Электронный ресурс]: указ Президента Рос. Федерации от 21 авг. 2012 г. № 1199. URL: <http://base.garant.ru/70217848/> (дата обращения: 17.06.2015).

9. Рейтинг эффективности губернаторов. Восьмой вып. [Электронный ресурс] // Фонд развития гражданского общества. URL: <http://civilfund.ru/mat/73> (дата обращения: 18.05.2015).

10. Рейтинг эффективности губернаторов. Седьмой вып. [Электронный ресурс] // Фонд развития гражданского общества. URL: <http://civilfund.ru/mat/view/72> (дата обращения: 17.06.2015).

11. Смирнов В.В. Особенности эффективного управления развитием региона: методология, стратегия, механизм, организация [Электронный ресурс] // Аудит и финансовый анализ. 2007. URL: <http://www.auditfin.com/fin/2007/6/Smirnov/Smirnov%20.pdf> (дата обращения: 12.02.2015).

12. Статистика основных фондов [Электронный ресурс] // Компания «Универ-НН». URL: <http://univer-nn.ru/statistika/statistika-truda/statistika-osnovnyx-fondov/> (дата обращения: 10.05.2015).

Получено 02.11.2015

References

1. Wordpress.com (2004), *Doklad ispolnjajushchego objazannosti gubernatora Permskoj oblasti O.A.Chirkunova o social'no-jekonomicheskom i politicheskom polozenii Permskoj oblasti* [Report of the Acting Governor of the Perm region O.A.Chirkunova on socio-economic and political situation in Perm Region], available at: <http://olegchirkunov.wordpress.com/2004/06/17/> (Accessed 15 May 2015).

2. Kalinina, A.G. (2012), *Integrated multi-factor evaluation of the effectiveness of management of region in the conditions of modernization of the Russian economy*, [Online], available at: <http://cyberleninka.ru/article/n/integralnaya-mnogofaktornaya-otsenka-effektivnosti-upravleniya-regionom-v-usloviyah-modernizatsii-rossijskoy-ekonomiki> (Accessed 12 February 2015).

3. Nagimova, A.G. (2009), *The effectiveness of the public administration as a factor in improving the quality of life in the region : the problem of assessing and measuring*, [Online], available at: URL: http://kpfu.ru/docs/F658470902/1_Monogl.pdf (Accessed 12 February 2015).

4. Garant (2012), *O merah po realizacii Ukaza Prezidenta Rossijskoj Federacii ot 21.08.2012 № 1199 "Ob ocenke jeffektivnosti dejatel'nosti organov ispolnitel'noj vlasti sub"ektov Rossijskoj Federacii"* [On measures for the implementation of the Presidential Edict of the Russian Federation no. 1199 dated 21 August 2012 "On the evaluation of the effectiveness of the executive bodies of subjects of the Russian Federation"], Government resolution of the Russian Federation no. 1142 dated 11 November 2012, available at: <http://base.garant.ru/70254132/> (Accessed 12 February 2015).

5. Garant (2004), *O sisteme i strukture federal'nyh organov ispolnitel'noj vlasti* [On the system and structure of federal executive bodies], Presidential Edict of the Russian Federation no. 314 dated 9 September 2004, art. 2, available at: <http://base.garant.ru/186816/> (Accessed 25 May 2015).

6. Garant (1999), *Ob obshnih principah organizacii zakonodatel'nyh (predstavitel'nyh) i ispolnitel'nyh organov gosudarstvennoj vlasti sub"ektov Rossijskoj Federacii* [On general principles of organization of legislative (representative) and executive bodies of subjects of the Russian Federation], Federal Law no. 184-FZ dated 6 October 1999, art. 21, available at: <http://base.garant.ru/12117177/> (Accessed 25 February 2015).

7. Referent (2007), *Ob ocenke jeffektivnosti dejatel'nosti organov ispolnitel'noj vlasti sub"ektov Rossijskoj Federacii* [On the evaluation of the effectiveness of the

executive bodies of subjects of the Russian Federation], Presidential Edict of the Russian Federation no. 825 dated 28 June 2007, available at: <https://www.referent.ru/1/120081> (Accessed 25 February 2015).

8. Garant (2012), *Ob ocenke jeffektivnosti dejatel'nosti organov ispolnitel'noj vlasti sub"ektov Rossijskoj Federacii* [On the evaluation of the effectiveness of the executive bodies of subjects of the Russian Federation], Presidential Edict of the Russian Federation no. 1199 dated 21 August 2012, available at: <http://base.garant.ru/70217848/> (Accessed 17 June 2015).

9. Civil Society Development Foundation (2015), Rating the effectiveness of governors. Eighth edition, available at: <http://civilfund.ru/mat/73> (Accessed 18 May 2015).

10. Civil Society Development Foundation (2015), Rating the effectiveness of governors. Seventh edition, available at: <http://civilfund.ru/mat/view/72> (Accessed 17 June 2015).

11. Smirnov, V.V. (2007), "*Features of effective management of the region's development : methodology, strategy, mechanism, organization*", [Online], available at: <http://www.auditfin.com/fin/2007/6/Smirnov/Smirnov%20.pdf> (Accessed 12 February 2015).

12. Company «Univer-NN» (2014), Capital Stock Statistics, available at: <http://univer-nn.ru/statistika/statistika-truda/statistika-osnovnyx-fondov/> (Accessed 10 May 2015).

SOME APPROACHES TO EVALUATE THE EFFECTIVENESS OF THE SUPREME EXECUTIVE AUTHORITY OF THE RUSSIAN FEDERATION

Pavel I. Blus'

Perm State University, 15 Bukirev str., Perm, 614990, Russia
E-mail: piblus1962@gmail.com

Anastasia S. Ovchinnikova

Perm State University, 15 Bukirev str., Perm, 614990, Russia
E-mail: anastasia.ov21@gmail.com

The article considers approaches to evaluate the performance of public administration in the regions of the Russian Federation. It analyzes the connection between a particular organizational unit of the supreme executive body of state authority of the Russian Federation and the effectiveness of regional management, with the analysis based on the original author's methodology with the coefficient system, borrowed from the management and adapted to the system of governance.

Key words: regional management; the effectiveness of regional governance; the unit of the highest executive body of state power; evaluating the performance of public administration; the highest executive body of state power of the subject

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ НА ОСНОВЕ ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ ЕЕ ВОСПРОИЗВОДСТВЕННОГО КОНТУРА

В связи с нелинейным характером развития воспроизводственных процессов региональных социально-экономических систем, обусловленным территориальными условиями деятельности хозяйствующих субъектов под воздействием внешней среды, большую актуальность приобрела проблема экономико-математического прогнозирования результатов функционирования данных систем с учетом этих особенностей. Цель статьи – развитие теоретических основ моделирования региональных социально-экономических систем, воспроизводящих условия своего функционирования под воздействием внешней среды, а также разработка и апробация прикладной модели регионального воспроизводственного контура, позволяющей диагностировать состояние и развитие данных систем.

Моделирование регионального воспроизводственного контура предусматривает построение балансовой модели с нелинейными межрыночными взаимосвязями, формируемыми на основе степенных производственных функций и метода Лагранжа, позволяющего имитировать потребительский выбор ресурсов с минимальными затратами и технологическими ограничениями на их взаимозаменяемость.

В статье дано описание математической модели воспроизводственного контура региональной социально-экономической системы, порядок определения ее параметров и результаты ее апробации на основе статистических данных Пермского края. Разработанная модель воспроизводственного контура позволила более точно измерять и анализировать изменение параметров региональной экономики за счет учета территориальных особенностей хозяйствования и комплексного влияния конкуренции, инноваций и инвестиций.

Ключевые слова: региональная экономика; моделирование; воспроизводство; прогнозирование

В условиях рыночных отношений каждый хозяйствующий субъект самостоятельно принимает решения, что многократно усложняет макроэкономическое прогнозирование. Территориальная специфика деятельности этих субъектов, выраженная в региональных особенностях социально-экономических и природно-климатических условий Российской Федерации [17, с. 58; 21;], обуславливает необходимость разработки такого экономико-математического аппарата, который бы повысил точность макроэкономического прогнозирования. В основу такого моделирования может быть положена концепция воспроизводственного контура [27, с. 68–69], в соответствии с которой региональная социально-экономическая система воспроизводит условия своего функционирования при взаимодействии с внешней средой [19, с. 17, 18]. Выделение регионального контура обусловлено тем, что дифференциация природно-климатических условий и потребности регионов в природных ресурсах порождают межрегиональные различия: в структуре промышленности, в уровне цен

на одни и те же блага, в доходности предприятий и инвестиционных потоках. Это дифференцирует процентные ставки банков, объемы кредитования и темпы инфляции в регионах, экономические параметры систем региональных рынков и скорость деловой активности [26]. Внутри региона возможности роста объема спроса и продаж ограничены. Однако межрегиональное взаимодействие их развивает и обеспечивает расширенное производство. Для учета перечисленных территориальных особенностей была разработана балансовая модель регионального воспроизводственного контура (табл. 1). Она отражает хозяйственные взаимосвязи между рынками, образующими логистическую систему товародвижения в регионе [7, с. 62]: 1) инновационных технологий, 2) образовательных услуг, 3) кредитных ресурсов, 4) рекламных услуг, 5) посреднических услуг, 6) трудовых ресурсов, 7) недвижимости, 8) оборудования, 9) сырья и материалов. Столбцы в модели характеризуют j -е рынки-потребители товаров и услуг, а строки – i -е региональные рынки, поставляющие их. В отличие от традиционно используемого межотраслевого балансового метода и его модификаций, применяемых на национальном и региональном уровне [2, с. 154–171; 29], в основу разработанной модели положены не линейные производственные функции с постоянными коэффициентами материальных затрат, а степенные, отражающие нелинейный характер хозяйственных взаимосвязей между предприятиями региональных рынков [12, с. 39]:

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

где A_j – коэффициент отдачи от масштаба производства товара j ; c_{ij} – коэффициент эластичности производства товара j по ресурсу i ; x_{ij} – количество ресурса i , используемого для производства товара (услуги) j ; X_j – общий объем продаж товара j ; n – количество благ, потребляемых в воспроизводственном процессе.

В разработанной модели регионального контура выполняются условия:

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

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

где Q_i – объем конечного потребления i -го товара (услуги).

Степенные функции предусматривают возможность взаимозамещения ресурсов и применение метода Лагранжа для разработки механизма определения наименее затратной комбинации объемов закупки каждого ресурса исходя из сложившихся показателей эластичности объема производства – c_{ij} и рыночных цен на ресурсы:

$$x_{ij} = \left(\frac{X_j}{A_j} \right)^{\frac{1}{\sum_{i=1}^n c_{ij}}} \cdot \prod_{\substack{l=1 \\ l \neq i}}^n \left(\frac{c_{lj}}{p_l} \cdot \frac{p_i}{c_{ij}} \right)^{\left(-c_{lj} / \sum_{i=1}^n c_{ij} \right)}, j = \overline{1, n}, i = \overline{1, n}, \quad (4)$$

где p_i – цена i -го товара (услуги).

Поскольку ресурсы могут быть ограниченно взаимозаменяемы, появляется необходимость в ограничении пропорций их взаимозамещения. Для этого в модель вводится механизм учета предельной нормы технологического взаимодополнения ресурсов i и l :

$$\varepsilon_{i,l} = \frac{c_i \cdot x_l}{c_l \cdot x_i} = \frac{p_l}{p_i}. \quad (5)$$

Норма $\varepsilon_{i,l}$ характеризует пропорцию потребления ресурса l в дополнение к единице ресурса i , необходимого для производства единицы блага. При этом затраты на ресурс i и l должны обеспечить одинаковый предельный продукт. Следовательно, технологические пропорции потребления ресурсов позволят определить технологически обоснованные цены. С этой целью для каждого ресурса рассчитывается размер предельного продукта на один рубль рыночной цены:

$$\varphi_i = c_i / (x_i \cdot p_i), \quad i = \overline{1, n}. \quad (6)$$

Из рассчитанных φ_i выбирается наименьшее, а соответствующая ему рыночная цена – p_φ принимается за основу для определения технологически обусловленных цен, учитывающих коэффициент технологически допустимого взаимозамещения ресурсов – d :

$$p_j^{t2} = p_\varphi \cdot \varepsilon_{\varphi,j} \cdot (1-d), \quad j = \overline{1, n}. \quad (7)$$

Выбор такой цены – P_φ объясняется тем, что при участии технологически обусловленных цен в формуле (4) обеспечивается полное соответствие расчетных значений x_{ij} фактическим, т.е. технологическим ограничениям. Затем выполняется расчет x_{ij} по формуле (4). Если рыночная цена окажется выше технологической, то в формуле (4) будет присутствовать рыночная цена, и наоборот.

Такой оптимизационный подход полностью соответствует свойству эволюции социально-экономической системы, предусматривающему взаимную замену ресурсов для их экономии или при невозможности продолжения развития без невозобновляемых ресурсов [1, с. 24].

Сбалансированные объемы регионального производства i -х благ (X_i) определяются в системе уравнений, формируемой путем подстановки правой части (4) в равенство (2) вместо x_{ij} :

$$\left\{ X_i = \sum_{j=1}^n b_{ij} \left(\frac{X_j}{A_j} \right)^{1/\sum_{i=1}^n c_{ij}} + Q_i, \quad b_{ij} = \prod_{l=1}^n \left(\frac{c_{lj}}{p_l} \cdot \frac{p_i}{c_{ij}} \right)^{\left(-c_{lj} / \sum_{i=1}^n c_{ij} \right)}, \quad i = \overline{1, n} \right. \quad (8)$$

Для нахождения X_i был предложен авторский итерационный метод. В правую часть системы (8) вместо X_j вводятся итоги предыдущей итерации:

Таблица 1

Экономико-математическое представление регионального воспроизводственного контура

Региональный воспроизводственный контур	№	Единицы измерения	Период 1					Период 2					Темп роста			
			Рынки-потребители		Конечное потребление в других регионах	Цена, в руб./ед.	Совокупные продажи	Рынки потребители		Конечное потребление в других регионах	Цена, в руб./ед.	Совокупные продажи	продажи	цен	Соотношение темпов роста	
			1	2				1	2							...
Рынок новых технологий	1	кол-во разработок	$qP_{1,1}$	$qP_{1,2}$	$qP_{1,9}$	$Q_{1,1}$	-	$X_{1,1}$	$P_{1,1}$	$qP_{1,1}$	$qP_{1,2}$	$qP_{1,9}$	-	$X_{1,1}$	$P_{2,1}$	-
	2	кол-во учебных человеко-часов	$q_{1,2,1}$	$q_{1,2,2}$	$q_{1,2,9}$	$Q_{1,2}$	-	$X_{1,2}$	$P_{1,2}$	$q_{1,2,1}$	$q_{1,2,2}$	$q_{1,2,9}$	-	$X_{1,2}$	$P_{2,2}$	-
	6	коэффициент	$C_{1,6,1}$	$C_{1,6,2}$	$C_{1,6,9}$	-	-	-	-	$C_{2,6,1}$	$C_{2,6,2}$	$C_{2,6,9}$	-	-	-	-
	7	коэффициент	$C_{1,7,1}$	$C_{1,7,2}$	$C_{1,7,9}$	-	-	-	-	$C_{2,7,1}$	$C_{2,7,2}$	$C_{2,7,9}$	-	-	-	-
	8	коэффициент	$C_{1,8,1}$	$C_{1,8,2}$	$C_{1,8,9}$	-	-	-	-	$C_{2,8,1}$	$C_{2,8,2}$	$C_{2,8,9}$	-	-	-	-
	9	коэффициент	$C_{1,9,1}$	$C_{1,9,2}$	$C_{1,9,9}$	-	-	-	-	$C_{2,9,1}$	$C_{2,9,2}$	$C_{2,9,9}$	-	-	-	-
	7	млн руб.	$u_{1,7,1}$	$u_{1,7,2}$	$u_{1,7,9}$	$U_{1,7,0}$	-	$U_{1,7,9}$	-	$u_{2,7,1}$	$u_{2,7,2}$	$u_{2,7,9}$	$U_{2,7,0}$	-	$U_{2,7,0}$	-
	-	...	-	-	...	-
	9	млн руб.	$u_{1,9,1}$	$u_{1,9,2}$	$u_{1,9,9}$	$U_{1,9,0}$	-	$U_{1,9,9}$	-	$u_{2,9,1}$	$u_{2,9,2}$	$u_{2,9,9}$	$U_{2,9,0}$	-	$U_{2,9,0}$	-
Итого инвестиций					$U_{1,0,0}$	-	$U_{1,0,9}$	-	$U_{2,0,1}$	$U_{2,0,2}$	$U_{2,0,9}$	$U_{2,0,0}$	-	$U_{2,0,0}$	-	
Итого инвестиций					$U_{1,0,0}$	-	$U_{1,0,9}$	-	$U_{2,0,1}$	$U_{2,0,2}$	$U_{2,0,9}$	$U_{2,0,0}$	-	$U_{2,0,0}$	-	
	вклады граждан	млн руб.	$d_{1,3,1}$	$d_{1,3,2}$	$d_{1,3,9}$	$D_{1,3}$	-	-	$d_{2,3,1}$	$d_{2,3,2}$	$d_{2,3,9}$	$D_{2,3}$	-	$d_{2,3,9}$	$D_{2,3}$	
	вклады юридических лиц	млн руб.	$n_{1,3,1}$	$n_{1,3,2}$	$n_{1,3,9}$	$N_{1,3}$	-	-	$n_{2,3,1}$	$n_{2,3,2}$	$n_{2,3,9}$	$N_{2,3}$	-	$n_{2,3,9}$	$N_{2,3}$	
	итого поступлений	млн руб.	$z_{1,3,1}$	$z_{1,3,2}$	$z_{1,3,9}$	$Z_{1,3}$	-	-	$z_{2,3,1}$	$z_{2,3,2}$	$z_{2,3,9}$	$Z_{2,3}$	-	$z_{2,3,9}$	$Z_{2,3}$	
	зadolженность по кредитам	млн руб.	$rK_{1,3,1}$	$rK_{1,3,2}$	$rK_{1,3,9}$	$RK_{1,3}$	-	-	$rK_{2,3,1}$	$rK_{2,3,2}$	$rK_{2,3,9}$	$RK_{2,3}$	-	$rK_{2,3,9}$	$RK_{2,3}$	
спрос на кредиты в регионе	млн руб.	$k_{1,3,1}$	$k_{1,3,2}$	$k_{1,3,9}$	$K_{1,3}$	-	-	$k_{2,3,1}$	$k_{2,3,2}$	$k_{2,3,9}$	$K_{2,3}$	-	$k_{2,3,9}$	$K_{2,3}$		
Рынок кредитных ресурсов	млн руб.	$r_{1,4,1}$	$r_{1,4,2}$	$r_{1,4,9}$	$Q_{1,4}$	-	$X_{1,4}$	$P_{1,4}$	$r_{2,4,1}$	$r_{2,4,2}$	$r_{2,4,9}$	$Q_{2,4}$	-	$X_{2,4}$	$P_{2,4}$	
Рынок рекламных услуг	млн руб.	$q_{1,5,1}$	$q_{1,5,2}$	$q_{1,5,9}$	$Q_{1,5}$	-	$X_{1,5}$	$P_{1,5}$	$q_{2,5,1}$	$q_{2,5,2}$	$q_{2,5,9}$	$Q_{2,5}$	-	$X_{2,5}$	$P_{2,5}$	
Рынок посреднических услуг	млн руб.	$Q_{1,6}$	$Q_{1,6}$	$Q_{1,6}$	$Q_{1,6}$	-	-	-	$Q_{2,6}$	$Q_{2,6}$	$Q_{2,6}$	$Q_{2,6}$	-	-	-	
Конечный спрос					$Q_{1,6}$	-	-	-	$Q_{2,6}$	$Q_{2,6}$	$Q_{2,6}$	$Q_{2,6}$	-	-	-	
Хозяйственные взаимосвязи в системе региональных рынков	6	кол-во человек	$X_{1,6,1}$	$X_{1,6,2}$	$X_{1,6,9}$	-	-	-	$X_{2,6,1}$	$X_{2,6,2}$	$X_{2,6,9}$	-	-	-	-	
	7	м ²	$X_{1,7,1}$	$X_{1,7,2}$	$X_{1,7,9}$	$Q_{1,7}$	-	$X_{1,7}$	$P_{1,7}$	$X_{2,7,1}$	$X_{2,7,2}$	$X_{2,7,9}$	$Q_{2,7}$	-	$X_{2,7}$	$P_{2,7}$
	8	кол-во единиц оборудования	$X_{1,8,1}$	$X_{1,8,2}$	$X_{1,8,9}$	$Q_{1,8}$	-	$X_{1,8}$	$P_{1,8}$	$X_{2,8,1}$	$X_{2,8,2}$	$X_{2,8,9}$	$Q_{2,8}$	-	$X_{2,8}$	$P_{2,8}$
	9	кол-во натуральных единиц сырья	$X_{1,9,1}$	$X_{1,9,2}$	$X_{1,9,9}$	$Q_{1,9}$	-	$X_{1,9}$	$P_{1,9}$	$X_{2,9,1}$	$X_{2,9,2}$	$X_{2,9,9}$	$Q_{2,9}$	-	$X_{2,9}$	$P_{2,9}$
	Рынок сырьевых и материалов						-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Рынок других регионов						-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Совокупные продажи					$X_{1,9}$	-	-	-	$X_{2,9}$	$X_{2,9}$	$X_{2,9}$	$X_{2,9}$	-	-	-
	Прибыль	млн руб.	$P_{1,1}$	$P_{1,2}$	$P_{1,9}$	-	-	-	-	$P_{2,1}$	$P_{2,2}$	$P_{2,9}$	-	-	-	-
	Фонд оплаты труда	млн руб.	$W_{1,1}$	$W_{1,2}$	$W_{1,9}$	-	-	-	-	$W_{2,1}$	$W_{2,2}$	$W_{2,9}$	-	-	-	-
Амортизация	млн руб.	$A_{1,1}$	$A_{1,2}$	$A_{1,9}$	-	-	-	-	$A_{2,1}$	$A_{2,2}$	$A_{2,9}$	-	-	-	-	
Налоговые платежи	млн руб.	$TN_{1,1}$	$TN_{1,2}$	$TN_{1,9}$	-	-	-	-	$TN_{2,1}$	$TN_{2,2}$	$TN_{2,9}$	-	-	-	-	

$$\left\{ X_i^{k+1} = \sum_{j=1}^n b_{ij} (X_j^k / A_j) \right\} / \sum_{i=1}^n c_{ij}, \quad i = \overline{1, n}, \quad (9)$$

где X_i^k и X_j^{k+1} – целое значение X_i при итерации k и $k+1$ соответственно.

На первой итерации вместо X_j^k в систему (8) подставляются объемы прогнозируемого потребительского спроса – Q_p , затем вычисления продолжают до выполнения условия

$$X_i^{k+1} - X_i^k = 0, \quad i = \overline{1, n}. \quad (10)$$

Если сумма коэффициентов эластичности – $c_{ij} \geq 1$, то условие сходимости данного метода к единому решению выполняется, в противном случае X_i будет увеличиваться до бесконечности. Поэтому X_i нужно ограничить пределом региональной мощности производства блага – X_i^m .

Модель регионального контура состоит из 5 последовательно заполняемых разделов (табл. 1). В разделе «Инновационные преобразования в экономике» учитываются:

Рынок № 1 – «рынок инновационных технологий». В модели указывается количество реализованных по каждому рынку инновационных технологических разработок за период и их средняя цена. Далее оценивается влияние, которое окажут инновации на параметры эластичности в степенной производственной функции – c_{ij} . Такой перерасчет возможен на основе проектных данных об объемах потребления ресурсов. На основе проектной документации определяется потребность в инвестициях для внедрения новых технологий.

Рынок № 2 – «рынок образовательных услуг». Образование влияет на рост производительности труда – показатель степенной эластичности в производственной функции. Для оценки этого влияния был разработан механизм:

$$c_{2,1,j} = c_{1,6,j} - \gamma_j \cdot c_{1,6,j} \cdot (c_{1,2,j} - c_{2,2,j}) / c_{1,2,j}; \quad j = \overline{1, n}, \quad (11)$$

где $c_{1,6,j}$ и $c_{2,6,j}$ – эластичность объема производства товара j по 6-му ресурсу – труду в фактическом и прогнозируемом периоде, коэф.; $c_{1,2,j}$ и $c_{2,2,j}$ – количество образовательных услуг рынка № 2, предоставленных работникам рынка j в фактическом и прогнозируемом периодах, человеко-часы; γ – эластичность изменения производительности труда по объему образовательных услуг.

Благодаря учету в модели этих рынков можно анализировать перелив человеческого капитала и финансовых ресурсов в инновационную сферу из традиционных экономических секторов, что соответствует современным тенденциям инновационной экономики [22, с. 8].

В разделе модели «Влияние НТР и образования на сферу производства» оценивается влияние научно-технологического развития и образования на сферу производства, что выражается в изменении степенных показателей в производственных функциях. Введение данного раздела в модель обосновывается тем, что внедряемые инновационные компоненты обновляют

производственный аппарат и переводят экономику на качественно новый тип развития, обеспечивая тем самым ее конкурентоспособность и синергетические результаты [13, с. 33; 20, с. 32; 24; 28, с. 82]. Здесь же определяется сумма инвестиций для внедрения технологических инноваций, что позволит решать на основе модели важную народнохозяйственную задачу оценки влияния инвестиций на эффективность использования основного капитала участниками рынков с учетом инновационных изменений [9, с. 324].

Раздел модели «Рыночная и финансовая инфраструктура» содержит результаты работы следующих рынков:

Рынка № 3 – «рынок финансовых услуг». В нем агрегировано рассматриваются поступления и расходы регионального банковского сектора [11]. Для определения потребности системы регионального контура в услугах по кредитованию в модели на основе данных Росстата заполняются строки начиная с «Вклады населения» и заканчивая «Спрос на кредитные ресурсы в регионе». Последняя строка определяется как разница между инвестициями и строкой «Вклады юридических лиц», так как предприятия инвестируют прежде всего за счет прибыли и амортизационного фонда. Строка «Кредитные ресурсы банков» = «Поступления» – «Задолженность по кредитам» – «Итого инвестиций». Она характеризует способность банков к кредитованию в будущем периоде. Под ценой кредитных ресурсов понимается их средняя процентная ставка по региону ($P_{l,3}$).

Рынка № 4 – «рынок рекламных услуг». Количество рекламных услуг (C) за период l по товару (услуге) вида i прогнозируется на основе преобразованной модели Дорфмана-Штайнера (12), которая определяет оптимальные затраты на рекламу исходя из объема спроса на товар предприятий:

$$C_{l,i} = -\varphi_j \cdot P_j \cdot X_{l,j} / (\alpha_j \cdot P_{l,4}), \quad (12)$$

где α_j – ценовая эластичность спроса на товар; φ_j – эластичность спроса по рекламе; $X_{l,j}$ – количество продаж товара (услуги) j ; P_j – цена товара (услуги) j .

Развитие рекламной деятельности увеличивает объемы использования производственных ресурсов и продаж региональных рынков.

Рынка № 5 – «рынок посреднических услуг». Задачей этого рынка является увеличение объема продаж благ за пределами регионального контура, так как внутри него продажи осуществляются при участии маркетинговых служб предприятий. Стоимость посреднических услуг в модели характеризуется величиной посреднической надбавки на единицу блага.

Раздел модели «Хозяйственные взаимосвязи в системе региональных рынков» характеризует по вертикали – потребление товаров и услуг, производимых для промежуточного и конечного потребления: рынком № 6 – «рынок труда», № 7 – «рынок недвижимости», № 8 – «рынок оборудования» и № 9 – «рынок сырья и материалов».

В последнем разделе модели отражается добавленная стоимость, равная сумме фонда оплаты труда, прибыли и амортизации предприятий, а также налоговых отчислений в региональный бюджет в разрезе региональных рынков.

В модели все данные представлены в динамике за два периода. Третий столбец модели – «Темп роста» необходим для выявления рынков, сдерживающих развитие региональной экономики. Такой вывод о рынке оправдан, если темп роста цены превышает темп роста объема продаж. Соотношение этих темпов, умноженное на 100%, показывает, на сколько процентов сложившаяся рыночная цена превышает тот уровень, который должен быть на конкурентном рынке [5, с. 291–298], и служит экономическим обоснованием необходимости принятия мер на региональном уровне по развитию конкуренции.

Для прогнозирования объема спроса в модели регионального контура предложен механизм, учитывающий изменение рыночных цен и влияние рыночной инфраструктуры на конечный спрос j -х товаров или услуг (Q_j):

$$Q_j = d \cdot P_j^{\alpha_1} \cdot (r_{1,4,j} \cdot P_{1,4})^{\alpha_2} \cdot (qt_{1,5,j} \cdot P_{1,5})^{\alpha_3}, \quad (13)$$

где α_1 , α_2 , α_3 – показатели эластичности объема продаж соответственно по цене на продукцию, затратам на рекламу и посреднические услуги.

Исходя из прогноза роста Q_j на основе механизма определения сбалансированных объемов производства и потребления благ (8) – (10) в модели регионального контура определяется прогнозируемый результат функционирования контура в виде изменения совокупного объема продаж товаров и услуг – X , занятости населения и добавленной стоимости под влиянием развития конкурентной среды в системе региональных рынков, а также внедряемых инноваций и капитальных вложений.

Таким образом, модель регионального контура охватывает комплекс основных процессов, протекающих в региональных социально-экономических системах, и развивает эндогенное моделирование данных систем [3].

Расчет модели регионального воспроизводственного контура был экспериментально произведен на основе статистической информации Пермского комитета государственной статистики по предприятиям и секторам экономики Пермского края за 2009 и 2010 годы, на основе которой удалось определить параметры мультипликативных производственных функций (табл. 2). Из-за ограниченной доступности статистических данных были сделаны допущения о том, что в перечень производственных ресурсов включены только наиболее значимые из них, а параметр – A принят равным 1.

В таблице 1 использованы следующие обозначения: X_{12} – количество горношахтного и добывающего оборудования в регионе; X_{13} – амортизация основных фондов предприятия, тыс. руб.; X_{14} – прочие расходы, тыс. руб. Такие же числовые обозначения рынков введены во все последующие таблицы.

В процессе исследования были определены потоки товаров и услуг между 11 региональными рынками. Поскольку модель регионального контура динамическая, данные о региональных объемах продаж и ценах были взяты из статистических публикаций Росстата и Пермьстата за 2009 и 2010 год [6, с. 15–20; 8, с. 14, 15, 32–38; 10, с. 23–24; 14, с. 19–24; 15, с. 16–27; 16, с. 21, 22, 51, 58, 59; 18; 25, с. 14–17]. Расчет модели в исходном виде представлен в табл. 3.

Модели функций производства товаров и услуг

№ п/п	Производственные функции
1	X_1 - Количество инновационных разработок $X_1 = X_6^{0,0595} \cdot X_7^{0,0594} \cdot X_{12}^{0,1308} \cdot X_{13}^{0,1452} \cdot X_{14}^{0,1329} \cdot$
2	X_2 - Количество человеко-часов высшего и среднеспециального образования в регионе $X_2 = X_6^{0,1139} \cdot X_7^{0,0912} \cdot X_{12}^{0,2008} \cdot X_{13}^{0,2228} \cdot X_{14}^{0,204}$
3	X_3 - Сумма кредита, выдаваемая коммерческими банками региона $X_3 = X_6^{0,2155} \cdot X_7^{0,2306} \cdot X_9^{0,1962} \cdot X_{13}^{0,495} \cdot X_{14}^{0,4353}$
4	X_4 - Количество рекламных услуг $X_4 = X_6^{0,1313} \cdot X_7^{0,1487} \cdot X_9^{0,139} \cdot X_{13}^{0,3574} \cdot X_{14}^{0,3103}$
5	X_5 - Количество посреднических услуг $X_5 = X_6^{0,1704} \cdot X_7^{0,1594} \cdot X_9^{0,2495} \cdot X_9^{0,0657} \cdot X_{13}^{0,3826} \cdot X_{14}^{0,4389}$
6	X_6 - Численность трудоспособного населения в региона $X_6 = X_7^{0,254} \cdot X_8^{0,2579} \cdot X_9^{0,2453} \cdot X_{14}^{0,2612}$
7	X_7 - Количество м ² недвижимости, проданной в регионе $X_7 = X_6^{0,0849} \cdot X_8^{0,1564} \cdot X_9^{0,0748} \cdot X_{13}^{0,1959} \cdot X_{14}^{0,2051}$
8	X_8 - Количество стеновых материалов, шт. усл. Кирпича $X_8 = X_6^{0,1344} \cdot X_9^{0,1513} \cdot X_{13}^{0,4226} \cdot X_{14}^{0,4212}$
9	X_9 - Количество тонн бензина в регионе $X_9 = X_6^{0,0986} \cdot X_9^{0,0989} \cdot X_{10}^{0,1508} \cdot X_{13}^{0,2302} \cdot X_{14}^{0,2203}$
10	X_{10} - Количество тонн добытой нефти $X_{10} = X_6^{0,1072} \cdot X_9^{0,1423} \cdot X_{12}^{0,046} \cdot X_{13}^{0,2923} \cdot X_{14}^{0,3183}$
11	X_{11} - Количество тонн калийных удобрений, произведенных в регионе $X_{11} = X_6^{0,1116} \cdot X_9^{0,083} \cdot X_{12}^{0,0707} \cdot X_{13}^{0,2851} \cdot X_{14}^{0,2653}$

Для описания механизма применения модели воспроизводственного контура было выдвинуто несколько предпосылок:

1. Увеличение объема спроса на услуги профессионального образования осуществлялось только участниками рынка бензина.

2. Инвестиции с 2009 по 2010 год осуществлялись только участниками отраслевого рынка калийных удобрений.

Рост потребления услуг профессионального образования увеличивает производительность труда. В 2009 году эластичность производства топлива по

трудозатратам составляла 0,0947 при потреблении услуг профессионального образования в количестве 220000 человеко-часов. В 2010 году потребление услуг возросло до 235109 часов (табл. 3). Для оценки изменения эластичности производства в результате этого была применена формула (11):

$$c_{2,1,j} = c_{1,6,j} - \frac{\gamma_j \cdot c_{1,6,j} \cdot (c_{1,2,j} - c_{2,2,j})}{c_{1,2,j}} = 0,0947 - \frac{0,6212 \cdot 0,0947 \cdot (220000 - 235109)}{220000} = 0,0987.$$

Следовательно, как видно из табл. 3, в 2010 г. коэффициент эластичности производства топлива по труду принял значение 0,0987. Показатели эластичности по другим ресурсам остались неизменны, так как технология производства не менялась.

Инвестиции в горное оборудование для добычи калийной руды в 2010 г. изменили технологию и показатели эластичности производства. Для оценки данных изменений полученная производственная функция была преобразована в логарифмическую форму:

$$X_{11} = X_6^{0,1116} \cdot X_9^{0,083} \cdot X_{12}^{0,0707} \cdot X_{13}^{0,2851} \cdot X_{14}^{0,2653};$$

$$\ln X_{11} - 0,1116 \cdot \ln(X_6) = 0,083 \cdot \ln(X_9) + 0,0707 \cdot \ln(X_{12}) + 0,2851 \cdot \ln(X_{13}) + 0,2653 \cdot \ln(X_{14}).$$

После этого значение показателей эластичности производства по ресурсам (a_i) определяются исходя из технологически обусловленного и функционально описываемого вклада каждого из них в объем производства:

$$\ln X_{11} - 0,1116 \cdot \ln(X_6) = a_9 \cdot \ln(X_9) + a_{12} \cdot \ln(X_{12}) + a_{13} \cdot \ln(X_{13}) + a_{14} \cdot \ln(X_{14});$$

$$\ln X_{11} - 0,1116 \cdot \ln(X_6) = 0,088 \cdot \ln(X_9) + 0,0753 \cdot \ln(X_{12}) + 0,2848 \cdot \ln(X_{13}) + 0,27 \cdot \ln(X_{14});$$

$$\ln X_{11} = X_6^{0,1116} \cdot X_9^{0,088} \cdot X_{12}^{0,0753} \cdot X_{13}^{0,2848} \cdot X_{14}^{0,27}.$$

Полученные значения степенных эластичностей в модели производственной функции калийных удобрений были также учтены в табл. 3 (2010 год).

На следующем этапе определяются показатели рыночной инфраструктуры в разрезе региональных рынков. Первоначально в модели делаются расчеты по рынку финансовых ресурсов для определения возможности инвестирования в инновации. Строка «Вклады населения» за 2010 год рассчитана как сумма ее остатков в 2009 г. и части фонда оплаты труда в 2010 г., сберегаемой в соответствии со средней склонностью к сбережению у населения. Рассмотрим пример расчета вкладов работников сферы научных исследований и разработок:

$$\langle \text{Вклады населения} \rangle = 5394 + 5449 \cdot 0,3183 = 7129 \text{ млн руб.},$$

где 5394 – сумма депозитов работников сектора научных исследований и разработок, млн руб.; 5449 – фонд оплаты труда данных работников, млн руб.;

Рынки-поставщики	№	Условно обозначение	Период – 2010 год											Темп роста		Соотношение темпов роста цен и продаж		
			Рынки-потребители											Цена	процентаж			
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11				прочие	Всего
Рынок инновационных технологий	1	коп-во патентов	33					458	458	458	14090	16413	16413	600000	109	97	112	
Рынок образовательных услуг	2	часы	220000	220000	220000	220000	220000	220000	220000	220000	220000	220000	220000	4702180	100	96	104	
Влияние образования	6	коэф.	0,0595	0,1139	0,2155	0,1129	0,1708		0,0850	0,1324	0,0987	0,1072	0,1116					
	7	коэф.	0,0594	0,0912	0,2306	0,1279	0,1598		0,1563									
	8	коэф.	-	-	-	0,1587	0,1560		0,1587	0,1560								
	9	коэф.	-	-	0,1962	0,1195	0,2462	0,1508	0,0749	0,1493	0,0990	0,1423	0,0879					
	10	коэф.	0,1308	0,2007	-	-	-	-	-	-	0,1442	-	-	-	-	-	-	
	12	коэф.	0,1452	0,2228	0,4950	0,3074	0,3834	-	0,1962	0,4193	0,2304	0,2923	0,2847	-	-	-	-	
	13	коэф.	0,1329	0,2040	0,4353	0,3244	0,4409	0,2954	0,2055	0,4220	0,2246	0,3182	0,2700	-	-	-	-	
	14	коэф.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	300	-	-	-	
	Инвестиции в товары и услуги для населения	12	млн руб.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	300	-	-	-	
	Итого инвестиций		млн руб.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	300	-	-	-	
	Услуг рыночной инфраструктуры	- вкладки населения	7129	21972	7986	6278	6111	5394	7667	5435	18995	5860	6751	49746	149324	149324	0,05	100
		- вклады юридических лиц	2156	2156	10010	13706	7354	2156	3240	2197	42409	12787	15909	34426	148506	148506	0,05	100
		поступления	9285	24128	17996	19984	13465	7350	10907	7632	61404	18647	22659	84171	297829	297829	-	-
		заложенность по кредитам	7513	0	2973	0	5290	0	4312	4644	3715	1868	1868	149	32331	32331	0,20	100
спрос на кредиты в регионе		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,20	100	
Рынок кредитных ресурсов		1772	24128	15023	19984	8175	7550	6595	2973	57689	16779	20491	84339	265498	265498	0,20	100	
Рынок рекламных услуг		0,2653	0,2653	0,530	0,152	0,927	0,000	0,689	1,987	0,133	0,133	2,491	49,448	57,000	57,000	-	108	
Рынок посреднических услуг		0	0	0	0	0	0	0	106	189982	1028	65732	258600	515448	515448	0,2	100	
Конечный спрос, инт. единицы		16413	4702180	265498	57	515448	57	515448	0	1025834	15	9671	343	7190	-	-	-	
Продуктовых товаров		Рынок труда	9566	92375	22119	9998	24153	27003	564	72597	2894	18104	-	-	275372	-	-	115
		Рынок недвижимости	7	м ²	9575	9580	44600	17993	12880	193920	-	-	-	-	1025834	-	-	120
		Рынок строительных материалов	8	млн шт.	-	-	-	-	0,244	126,543	-	-	-	-	5	-	-	1,23
		Рынок мебели	9	тыс. т	-	9	9,75	2074,94	122,16	8,10	1,26	75,02	39,07	2,27	9671	-	-	6,66
		Рынок нефти	10	тыс. т	-	-	-	-	-	-	-	12571,32	-	-	343	-	-	1,09
	Рынок каменных удобрений	11	тыс. т	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	7190	-	-	1,07	
	Рынок горючеоблагодотельного оборудования	12	шт.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,78	
	Основные фонды	13	млн руб.	5348	5351	6766	9404	6844	15067	441	213470	2672	70834	-	-	-	1,00	
	Прочие материальные затраты	14	млн руб.	805	805	458	9926	199895	13320	44852	491	113339	17855	19811	-	-	1,00	
	Совокупный спрос	16413	4702180	265498	57	515448	57	515448	275372	1314082	132	12013	12914	7190	-	-	1,66	
	Прибыль	Фонд оплаты труда	0	0	17397	11495	43390	0	1127	44	41477	11262	18899	-	-	-	-	-
		Амортизация	5167	49712	10253	1867	6532	0	28	155	42947	1570	6499	-	-	-	-	
		Налоговые платежи	374	501	640	408	0	1261	40	21628	1458	3948	-	-	-	-	-	
		Итого добавленная стоимость	117	117	110	141	5080	0	398	13	7519	808	2837	-	-	-	-	
Итого добавленная стоимость		5638	50203	28261	14142	50480	0	2814	252	113571	15097	32183	-	-	-	-		

0,3183 – средняя склонность населения к сбережениям, рассчитанная по данным статистики [18, с. 148–170].

Затем определяется значение строки «Вклады юридических лиц» как сумма ее остатка в 2009 г., прибыли за 2010 год и прироста амортизационного фонда с 2009 по 2010 год, что можно проследить на примере рынка банковских услуг:

$$\text{«Вклады юридических лиц»} = 2156 + 7571 + (501 - 218) = 10010 \text{ млн руб.},$$

где 2156 – остаток суммы по строке «Вклады юридических лиц» за 2009 год, млн руб.; 6222 – сумма чистой прибыли банковского сектора региона, млн руб.; 501 и 218 – размер амортизационного фонда за 2009 и 2010 год соответственно, млн руб.

Расчет суммы строки «Спрос на кредиты в регионе» для инвестирования в производство целесообразно продемонстрировать на примере рынка калийных удобрений:

$$\begin{aligned} \text{«Спрос на кредиты в регионе»} &= \text{«Итого инвестиций»} - \\ \text{«Вклады юридических лиц»} &= 300 - 15909 = -15609 \text{ млн руб.}, \end{aligned}$$

где 300 и 15909 – величина инвестиций и банковских вкладов продавца на монопольном рынке калийных удобрений Пермского края, млн руб.

Полученное отрицательное значение свидетельствует о нулевой потребности в кредитовании, что соответствующим образом учтено в табл. 3.

На завершающем этапе рассчитывается сумма по строке «Кредитные ресурсы банков». Методику ее расчета также рассмотрим на примере рынка калийных удобрений:

$$\begin{aligned} \text{«Кредитные ресурсы банков»} &= \text{«Поступления»} - \text{«Задолженность по кредитам»} - \\ \text{«Итого инвестиций»} &= 22659 - 1868 - 300 = 20491 \text{ млн руб.} \end{aligned}$$

Как видно из табл. 3, расчеты финансовых потоков ведутся в разрезе рынков, что позволяет определить рынки, обеспечивающие наибольший приток денежных средств в банковский сектор.

Объем спроса на рекламные услуги определяется на основе применения формулы (12), что может быть продемонстрировано на примере рынка стеновых материалов Пермского края:

$$C_{i,i} = -\varphi_j \cdot P_j \cdot X_{i,j} / (\alpha_j \cdot P_{i,A}) = -1,84_j \cdot 6,66 \cdot 13181441 / (-1,078 \cdot 754,79) = 1987000 \text{ (сообщ.)},$$

где (-1,078) – ценовая эластичность спроса на товар, скорректированная с учетом темпа инфляции; 1,84 – эластичность спроса стеновых материалов по количеству рекламных сообщений; 13181441 – количество штук условных кирпичей, реализуемых в 2010 г.; 6,66 – цена одного условного кирпича; 754,79 – средняя цена одного рекламного сообщения в Пермском крае.

Объем спроса на услуги посреднических организаций определяется опытно-статистическим путем по предыдущим периодам в виде доли от объема конечной продукции, произведенной рынком. Это обусловлено

отсутствием возможности установить функциональную связь между объемами продаж производителей и посредников. Анализ статистических данных за 2008 и 2009 год свидетельствует о том, что доля продаж посредников составляет в среднем: для рынка стеновых материалов – 25%, для рынка топлива – 85%, для рынка нефти – 100%, для рынка калийных удобрений – 90% [18, с. 733–761].

Усиление рекламной активности продавцов на рынке стеновых материалов стимулирует развитие потребительского спроса в следующем периоде воспроизводственного цикла. Оценка такого изменения осуществлялась по формуле (13), регрессионные параметры которой были определены на основе ежемесячных данных о совокупных объемах продаж продукции конечным потребителям рынка стеновых материалов, о расходах на рекламу и посреднические услуги по этому рынку за период с 2008 по 2010 год. В результате функция потребительского спроса для рынка стеновых материалов приняла вид:

$$Q_8 = 0,20805 \cdot P_8^{-0,3593} \cdot (r_{2,4,8} \cdot P_{2,4})^{0,0057} \cdot (qt_{2,5,8} \cdot P_{2,5})^{1,0679}.$$

Ее применение позволило спрогнозировать рост конечного спроса на стеновые материалы на 3 млн шт. условного кирпича, что неминуемо должно было бы вызвать в Пермском крае увеличение спроса на промежуточные товары и услуги вдоль цепи смежных технологически взаимосвязанных рынков и, как следствие, увеличение их совокупных объемов продаж. Росту объемных показателей деятельности региона также поспособствовали ранее указанные инвестиции в горнодобывающую промышленность. Прогнозируемый по модели регионального воспроизводственного контура синергетический результат совместной реализации рекламных, инновационных и инвестиционных решений выразился в увеличении занятости и продаж товаров внутри региона (табл. 4).

Таблица 4

**Прогнозируемое увеличение занятости и объемов продаж
на рассматриваемых рынках Пермского края**

Наименование рынка	2009	2010	Относительный прирост совокупного объема продаж, %
Рынок труда, число трудоустроенных	240407	275372	+14
Рынок недвижимости, м ²	1093100	1314082	+20
Рынок стеновых материалов, млн шт. усл. кирп.	109	132	+21
Рынок бензина, тыс. т	11338	12013	+6
Рынок нефти, тыс. т	12106	12914	+7
Рынок минеральных удобрений, тыс. т	4715	7190	+52

Параметры сбалансированных хозяйственных взаимосвязей при этом определялись на основе механизма (8) – (10) исходя из построенных произ-

водственных функций и эластичности технологического взаимозамещения ресурсов друг другом.

Таким образом, модель воспроизводственного контура в отличие от межотраслевого балансового метода позволяет прогнозировать параметры региональной социально-экономической системы с учетом территориальных особенностей экономической деятельности, конкурентных, инновационных и инвестиционных процессов, а также самостоятельного поведения хозяйствующих субъектов на рынке, минимизирующих свои затраты. В ней реализован кластерный подход, служащий наиболее эффективной формой достижения конкурентоспособности и прогрессивности социально-экономического развития региона [4, с. 11]. Достоинство данной модели в том, что она учитывает современные механизмы социально-экономического саморазвития регионов и позволяет оптимизировать сочетание принципов централизации и децентрализации при распределении налоговых доходов и разграничении налоговых полномочий [23, с. 56].

Список литературы

1. *Андреева Е.Л., Лосева Е.Ю., Ратнер А.В.* Теоретико-методологические основы оценки влияния внешнеэкономических связей региона на его социально-экономическое развитие / Ин-т экономики УрО РАН. Екатеринбург, 2011. 76 с. [Препринт].
2. *Аношкина Е.Л.* Регионосозидание: институционально-экономические основы: монография. М.: Акад. проект; Гаудеамус, 2006. 304 с.
3. *Барро Р. Дж., Сала-и-Мартин Х.* Экономический рост. М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2010. 824 с.
4. *Бочко В.С., Наумов И.В.* Кластерный подход к оценке развития инновационной активности муниципальных образований / Ин-т экономики УрО РАН. Екатеринбург, 2007. 60 с. [Препринт].
5. *Голиченко О.Г.* Национальная инновационная система России: состояние и пути развития. М.: Наука, 2006. 396 с.
6. *Затраты* промышленных предприятий на производство и продажу продукции в 2010 году: аналит. зап. / Пермьстат. Пермь, 2011.
7. *Зуева О.Н.* Логистическое функционирование домашних хозяйств. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2007. 254 с.
8. *Наука в Пермском крае: стат. сб.* / Пермьстат. Пермь, 2012.
9. *Научные труды:* Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН / гл. ред. А.Г. Коровкин. М.: МАКС Пресс, 2005. 520 с.
10. *Об использовании* ресурсов топлива и теплотенергии хозяйствующих субъектов Пермского края на производственные нужды и отпуск населению в 2010 году: информ.-аналит. зап. / Пермьстат. Пермь, 2011.
11. *Орлов С.Н.* Экономика и банковская система региона. М.: ЗАО «Издательство “Экономика”», 2004. 302 с.
12. *Оценка и прогноз* социально-экономических последствий технологического развития Урала / Ин-т экономики УрО РАН. Екатеринбург, 2004. 267 с.
13. *Попов Е.В., Баскакова И.В., Симахина М.О.* Корпоративное знание как

фактор инновационного развития фирмы / Ин-т экономики УрО РАН. Екатеринбург, 2008. 90 с. [Препринт].

14. *Потребительский рынок Пермского края. Ценовая динамика. 1 квартал 2010 года: стат. бюл. / Пермьстат. Пермь, 2010.*

15. *Потребительский рынок Пермского края. Ценовая динамика. 1 квартал 2011 года: стат.бюл. / Пермьстат. Пермь, 2011.*

16. *Промышленное производство Пермского края. 2011: стат. сб. / Пермьстат. Пермь, 2011.*

17. *Регион в новой парадигме пространственной организации России / под ред. А.И. Татаркина; РАН УрО, Ин-т экономики. М.: ЗАО «Издательство “Экономика”», 2007. 751 с.*

18. *Регионы России. Социально-экономические показатели. 2011: стат. сб. / Росстат. М., 2011.*

19. *Саморазвивающиеся социально-экономические системы: теория, методология, прогнозные оценки: в 2 т. / под общ. ред. А.И. Татаркина. М.: ЗАО «Издательство “Экономика”»; Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2011. Т. 1. 308 с.*

20. *Серков Л.А. Синергетические аспекты моделирования социально-экономических процессов / Ин-т экономики УрО РАН. Екатеринбург: Изд-во АМБ, 2008. 216 с.*

21. *Сидорова Е.Н., Татаркин Д.А. Управление финансовыми потоками саморазвивающихся территорий: воспроизводственный подход / Ин-т экономики УрО РАН. Екатеринбург, 2010. 122 с.*

22. *Суховой А.С., Голова И.М. Теоретико-методологические аспекты управления инновационным климатом в регионе / Ин-т экономики УрО РАН. Екатеринбург, 2009. 51 с. [Препринт].*

23. *Татаркин Д.А., Сидорова Е.Н., Анимца П.Е., Котляров М.А. Налоговый федерализм: новые взгляды в условиях формирования саморазвивающихся территорий / УрО РАН. Екатеринбург, 2010. 89 с.*

24. *Фоломьев А. Обоснование инновационного типа воспроизводства // Экономист. 2005. №8. С. 40–45.*

25. *Цены на рынке производителей промышленных товаров Прикамья за 1 квартал 2010 года: стат. бюл. / Пермьстат. Пермь, 2010.*

26. *Чернова С.А., Алиева М.Ю. Принципы и факторы конкурентоспособности региональных коммерческих банков // Междунар. бух. учет. 2014. № 3. С. 45–54.*

27. *Экономико-математический энциклопедический словарь / гл. ред. В.И. Данилов-Данильян. М.: Большая Рос. энцикл.; «ИНФРА-М», 2003. 688 с.*

28. *Экономико-технологическое развитие: методология диагностики и прогнозирования / А.И. Татаркин, О.А. Романова, А.В. Гребенкин, В.В. Акбердина. М.: Наука, 2011. 398 с.*

29. *Яременко Ю.В. Теория и методология исследования многоуровневой экономики. М.: Наука, 2000. 400 с.*

Получено 01.11.2015

References

1. Andreeva, E.L., Loseva, E.Yu. and Ratner, A.V. (2011), *Teoretiko-metodologicheskie osnovy otsenki vliyaniya vneshneekonomicheskikh svyazei regiona na ego sotsial'no-ekonomicheskoe razvitiye* [Theoretical and methodological estimations of the impact of foreign economic relations of the region on its economic and social development], Institute of Economics, The Ural Branch of the Russian Academy of Sciences, Ekaterinburg, Russia.
2. Anoshkina, E.L. (2006), *Regionosozidanie: institutsional'no-ekonomicheskie osnovy* [Creation Region: institutional and economic basics], Akademicheskii proekt; Gaudeamus, Moscow, Russia.
3. Barro, R. Dzh. and Sala-i-Martin, Kh. (2010), *Ekonomicheskii rost* [The economic growth], BINOM. Laboratoriya znaniy, Moscow, Russia.
4. Bochko, V.S. and Naumov, I.V. (2007), *Klasternyi podkhod k otsenke razvitiya innovatsionnoi aktivnosti munitsipal'nykh obrazovani* [The cluster approach to the estimation of the development of innovative activity of municipalities], Institute of Economics, The Ural Branch of the Russian Academy of Sciences, Ekaterinburg, Russia.
5. Golichenko, O.G. (2006), *Natsional'naya innovatsionnaya sistema Rossii: sostoyanie i puti razvitiya* [National Innovation System of Russia: its state and ways of development], Nauka, Moscow, Russia.
6. *Zatraty promyshlennyykh predpriyatij na proizvodstvo i prodazhu produktsii v 2010 godu* [The costs of industrial enterprises for the production and sale of products in 2010] (2011), Federal State Statistics Service in Perm Krai, Perm, Russia.
7. Zueva, O.N. (2007), *Logisticheskoe funktsionirovanie domashnikh khozyaistv* [Logistical functioning of households], Izdatel'stvo Ural'skogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta, Ekaterinburg, Russia.
8. *Nauka v Permskom krae* [Science in Perm Krai] (2012), Federal State Statistics Service in Perm Krai, Perm, Russia.
9. Korovkin, A.G. (ed.) (2005), *Nauchnye trudy: Institut narodnokhozyaistvennogo prognozirovaniya RAN* [Publications: Institute of Economic Prospective of the Russian Academy of Sciences], MAKS Press, Moscow, Russia.
10. *Ob ispol'zovanii resursov topliva i teploe'nergii xozyajstvuyushhix sub"ektov Permskogo kraja na proizvodstvennye nuzhdy i otpusk naseleniyu v 2010 godu* [On the use of fuel and heat resources of business entities of Perm Krai for production needs and delivery to the households in 2010] (2011), Federal State Statistics Service in Perm Krai, Perm, Russia.
11. Orlov, S.N. (2004), *Ekonomika i bankovskaya sistema regiona* [The economy and the banking system of a region], ZAO Izdatel'stvo "Ekonomika", Moscow, Russia.
12. *Otsenka i prognoz sotsial'no-ekonomicheskikh posledstviy tekhnologicheskogo razvitiya Urala* [Estimation and forecast of socio-economic consequences of technological development of the Ural area] (2004), Institute of Economics, The Ural Branch of the Russian Academy of Sciences, Ekaterinburg, Russia.
13. Popov, E.V., Baskakova, I.V. and Simakhina, M.O. (2008), *Korporativnoe znanie kak faktor inno-vatsionnogo razvitiya firmy* [Corporate knowledge as a factor of innovation development of the company], Institute of Economics, The Ural Branch of the Russian Academy of Sciences, Ekaterinburg, Russia.

14. *Potrebitel'skij rynek Permskogo kraja. Cenovaya dinamika. 1 kvartal 2010 goda* [The consumer market of Perm Krai. Price dynamics. 1st quarter of 2010] (2010), Federal State Statistics Service in Perm Krai, Perm, Russia.

15. *Potrebitel'skij rynek Permskogo kraja. Cenovaya dinamika. 1 kvartal 2011 goda*. [The consumer market of Perm Krai. Price dynamics. 1st quarter of 2011], (2011), Federal State Statistics Service in Perm Krai, Perm, Russia.

16. *Promyshlennoe proizvodstvo Permskogo kraja. 2011* [Industrial production of Perm Krai. 2011] (2011), Federal State Statistics Service in Perm Krai, Perm, Russia.

17. Tatarkin, A.I. (ed.) (2007), *Region v novoi paradigme prostranstvennoi organizatsii Rossii* [A region in a new paradigm of the spatial organization of Russia], ZAO Izdatel'stvo "Ekonomika", Moscow, Russia.

18. *Regiony Rossii. Social'no-e'konomicheskie pokazateli. 2011* [Regions of Russia. Socio-economic indicators. 2011] (2011), Federal State Statistics Service, Moscow, Russia.

19. Tatarkin, A.I. (ed.) (2011), *Samorazvivayushchiesya sotsial'no-ekonomicheskie sistemy: teoriya, metodologiya, prognoznye otsenki. Tom 1* [The self-developing socio-economic systems: theory, methodology, prognosis. Vol. 1], ZAO Izdatel'stvo "Ekonomika", Moscow, Institute of Economics, The Ural Branch of the Russian Academy of Sciences, Ekaterinburg, Russia.

20. Serkov, L.A. (2008), *Sinergeticheskie aspekty modelirovaniya sotsial'no-ekonomicheskikh protsessov* [Synergistic aspects of modeling of socio-economic processes], Institute of Economics, The Ural Branch of the Russian Academy of Sciences, Ekaterinburg, Russia.

21. Sidorova, E.N. and Tatarkin, D.A. (2010), *Upravlenie finansovymi potokami samorazvivayushchikhsya territorii: vosproizvodstvennyi podkhod* [Management of financial flows of self-developing areas: reproductive approach], Institute of Economics, The Ural Branch of the Russian Academy of Sciences, Ekaterinburg, Russia.

22. Sukhovei, A.S. and Golova, I.M. (2009), *Teoretiko-metodologicheskie aspekty upravleniya innovatsionnym klimatom v regione* [Theoretical and methodological aspects of investment climate management in a region], Institute of Economics, The Ural Branch of the Russian Academy of Sciences, Ekaterinburg, Russia.

23. Tatarkin, D.A., Sidorova, E.N., Animitsa, P.E. and Kotlyarov, M.A. (2010), *Nalogovyi federalizm: novye vzglyady v usloviyakh formirovaniya samorazvivayushchikhsya territorii* [Tax federalism: new views under conditions of self-developing areas formation], The Ural Branch of the Russian Academy of Sciences, Ekaterinburg, Russia.

24. Folom'ev, A. (2005), "Justification of innovative type of reproduction", *Ekonomist*, no. 8, pp. 40–45.

25. *Ceny na rynke proizvoditelej promyshlennykh tovarov Prikam'ya za 1 kvartal 2010 goda* [Market prices of industrial producers of Perm Krai during 1st quarter of 2010], (2010), Federal State Statistics Service in Perm Krai, Perm, Russia.

26. Chernova, S.A. and Alieva, M.Yu. (2014), "Principles and factors of competitiveness of regional commercial banks", *Mezhdunarodnyi bukhgalterskii uchet*, no. 3, pp. 45–54.

27. Danilov-Danil'yan, V.I. (ed.) (2003), *E'konomiko-matematicheskij e'nciklopedicheskij slovar'* [Economics and mathematics encyclopedic dictionary], Bol'shaya Rossijskaya e'nciklopediya, "INFRA-M", Moscow, Russia.

28. Tatarin, A.I., Romanova, O.A., Grebenkin, A.V. and Akberdina, V.V. (2011), *Ekonomiko-tehnologicheskoe razvitie: metodologiya diagnostiki i prognozirovaniya* [Economic and technological development: methodology of diagnosis and prognosis], Nauka, Moscow, Russia.

29. Yaremenko, Yu.V. (2000), *Teoriya i metodologiya issledovaniya mnogourovnevoi ekonomiki* [The theory and methodology of multilevel economy], Nauka, Moscow, Russia.

FORECASTING THE DEVELOPMENT OF REGIONAL SOCIO-ECONOMIC SYSTEM ON THE BASIS OF ECONOMIC-MATHEMATICAL MODELLING OF ITS REPRODUCED CONTOUR

Evgeniy E. Zhulanov

Perm National Research Polytechnic University, 29 Komsomolsky ave., Perm, 614990,
Russia

E-mail: zeepstu@yandex.ru

Non-linear nature of the development of the simulated processes of regional socio-economic systems determined by the territorial conditions of activity of economic entities affected by the external environment reveals great interest to the problem of economic-mathematical forecasting of the results of these systems functioning with due regard to these features. The purpose of the article is the development of theoretical background to simulate regional socio-economic systems that reproduce its functioning under the influence of the external environment, as well as the development and approbation of applicable model of regional simulated contour to see the condition and development process of these systems.

The article outlines regional socio-economic system defined as a balanced model with nonlinear relationships of markets which formed with production functions and the Lagrange method simulating consumer choice of resources with minimum costs.

The article presents economic mathematical model of regional reproduction of the contour and the results of its approbation on the basis of statistical data of Perm Krai. It is concluded that the model of contour regional socio-economic system allowed to measure and analyze the integrated impact of competition, introduction of innovations and investments on the results of its interrelated business processes.

Key words: regional economy; modeling; reproduction; prediction

МОДЕЛИРОВАНИЕ ПОВЕДЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ АГЕНТОВ ДЛЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПОВЕДЕНИЕМ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

В статье изложены создание и анализ агент-ориентированной модели для управления поведением потребителей. Данная модель может использоваться компаниями для изучения своего потребителя, а также способна выступать в роли учебной модели.

Агент-ориентированные модели – это сравнительно новое направление в моделировании социально-экономических систем. В основе подобных моделей лежит представление о человеке, фирме, домохозяйстве как об экономических агентах со своими свойствами и потребностями. В данной модели отражено поведение группы потребителей, объединенных в популяцию по географическому принципу. Благодаря географической близости и межличностным связям потребители могут взаимодействовать друг с другом. Исследуется отношение людей к двум напиткам, которые рассматриваются потребителями как полные эквиваленты друг друга.

В процессе создания модели были смоделированы прямой и обратный переходы потребителя между состояниями равнодушия к торговым маркам и предпочтения определенного напитка. В основе данных переходов лежат как маркетинговые усилия производителей, так и межличностные связи агентов.

В результате моделирования сделан вывод о неэффективности маркетинговых методов конкуренции в случае, когда товары в восприятии потребителя являются идеальными заменителями друг друга, и необходимости делать упор на альтернативные способы привлечения внимания потребителя.

***Ключевые слова:** агент-ориентированные модели; маркетинговые коммуникации; математическое моделирование; поведение потребителя; социально-экономические системы; товары-заменители; экономические агенты*

Кризисные явления в мировой экономике, проявившиеся в конце первого десятилетия XXI в., обострили конкуренцию компаний за потребителя. Для России, переживающей сейчас экономический спад, данная тема также особенно актуальна. Поведению потребителя отведена важная роль в современном маркетинге. Бизнесу важно не только понимать потребителя, но и влиять на его поведение. Одним из инструментов в данном случае является математическое моделирование.

Математическое моделирование социально-экономических процессов в последние годы получило мощный импульс благодаря развитию вычислительных систем и появлению мощных программных комплексов [7].

В данной статье речь пойдет о программном комплексе AnyLogic, предназначенном для выполнения моделирования различных видов, в том числе:

- дискретно-событийное моделирование;
- моделирование путем использования метода системной динамики;
- агентное моделирование.

AnyLogic является мощным программным комплексом, направленным на

максимальную работу с графическим интерфейсом программы, а не с программным кодом [1]. В рамках данной статьи разберем построение простой агент-ориентированной модели в среде AnyLogic. Агентное моделирование было выбрано исходя из важности понимания того, как потребители взаимодействуют между собой. Было решено построить оригинальную модель поведения потребителей двух товаров-субститутов с возможностью смены агентами своих состояний в системе.

В основе модели лежит предположение о том, что в магазинах есть два очень похожих напитка – *Cola1* и *Cola2*. Напитки являются товарами-субститутами и рассматриваются потребителями как полные эквиваленты друг друга. Большинство потребителей индифферентны к их торговым маркам и покупают оба напитка, не отдавая предпочтения ни одному из них. Однако есть люди, предпочитающие какую-то одну торговую марку и мотивирующие других людей приобретать продукцию данной торговой марки [2]. Смоделируем то, как будут изменяться пропорции потребителей продуктов (рис. 1).

Для этого придется создать популяцию агентов, которые будут выступать в роли потребителей [3].

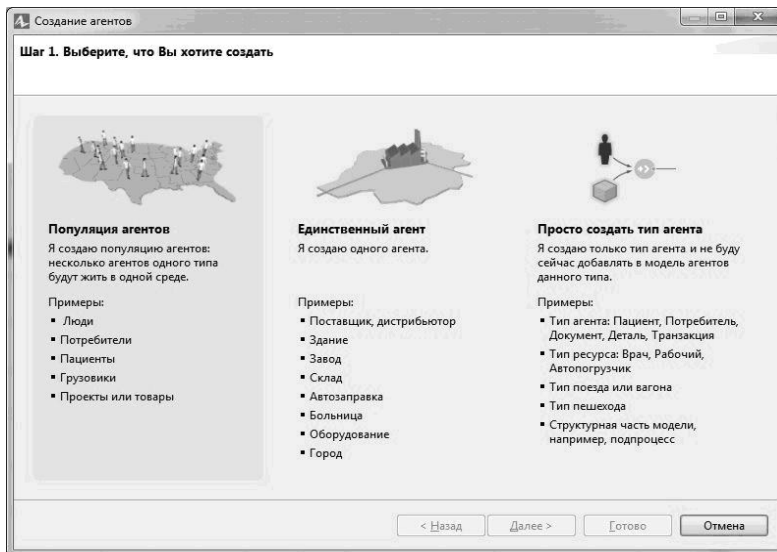


Рис. 1. Создание агентов в среде AnyLogic

Потребители продуктов будут обладать тремя состояниями: *defaultState*, означающим, что потребитель равнодушен к обеим торговым маркам; *Cola1* и *Cola2*, означающими соответствующие предпочтения потребителя. По умолчанию все потребители равнодушны к какой-либо торговой марке. Сделать выбор в пользу одного из продуктов потребителей побуждает реклама (параметр *AdEffectiveness*). Поскольку продукты похожи, в рамках данной модели потребитель отдает предпочтение случайным образом. Вполне вероятно, что за его выбором стоят целая совокупность личных психологических качеств, а также удачность или неудачность рекламных компаний *Cola1* и *Cola2* в дан-

ный конкретный момент, но этим можно пренебречь. За это отвечают переменные *random1* и *random2*.

Далее человек может начать мотивировать свое окружение на покупку определенного продукта. Параметр *ContactRate* отвечает за количество попыток убеждения за один шаг развития модели, а *AdoptionFraction* – за силу убеждений (рис. 2).

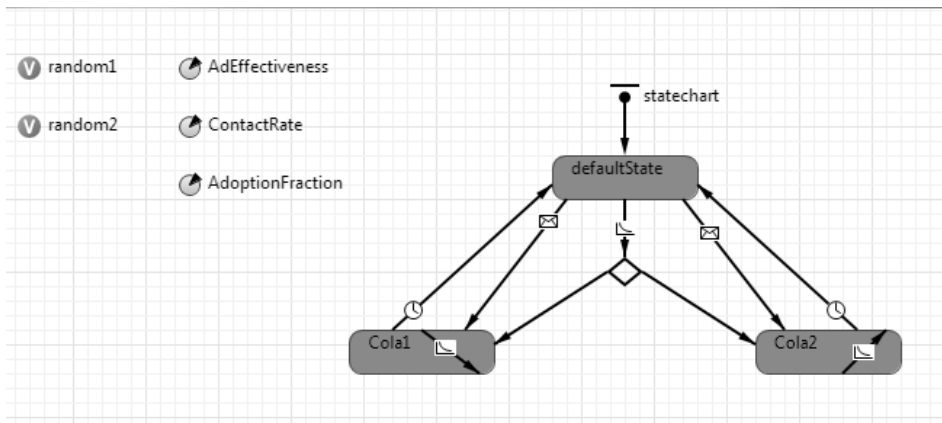


Рис. 2. Поведение потребителей в модели

В дальнейшем большинство потребителей возвращаются в состояние равновесия.

Изменение состояния агентов происходит через определенные временные промежутки. Эти промежутки (шаги) в агентном моделировании могут быть самыми различными – от секунд до лет [5]. В целях ускорения развития ситуации в модели будет использоваться шаг, равный секунде.

Вот краткое описание данной модели. Теперь рассмотрим подробнее ее параметры.

Параметр *AdEffectiveness* отвечает за эффективность рекламы, а именно за то, сколько человек выйдет из состояния *defaultState* за один шаг (рис. 3).

AdEffectiveness - Параметр

Имя: Отображать имя Исключить

Видимость: да

Тип:

Значение по умолчанию:

Массив системной динамики

Рис. 3. Параметр *AdEffectiveness*

Именно этот параметр определяет интенсивность перехода агентов.

transition6 - Переход

Имя: Отображать имя Исключить

Происходит:

Интенсивность:

Действие:

Доп. условие:

Рис. 4. Влияние рекламы на агента

Поскольку в создаваемой модели в качестве начального условия задана похожесть продуктов, будем считать, что рекламные кампании влияют на потребителя с одинаковой силой (рис. 4).

Параметр *ContactRate* отвечает за количество убеждений со стороны тех, кто предпочитает определенный продукт, людей, не определившихся в своих предпочтениях (рис. 5).

ContactRate - Параметр

Имя: Отображать имя Исключить

Видимость: да

Тип:

Значение по умолчанию:

Массив системной динамики

Рис. 5. Параметр *ContactRate*

Как видим, в течение одного шага делается попытка убедить пятерых случайным образом выбранных агентов.

AdoptionFraction отвечает за силу убеждений. Иными словами, этот параметр определяет вероятность того, что убеждения окажутся успешными (рис. 6).

AdoptionFraction - Параметр

Имя: Отображать имя Исключить

Видимость: да

Тип:

Значение по умолчанию:

Массив системной динамики

Рис. 6. Параметр *AdoptionFraction*

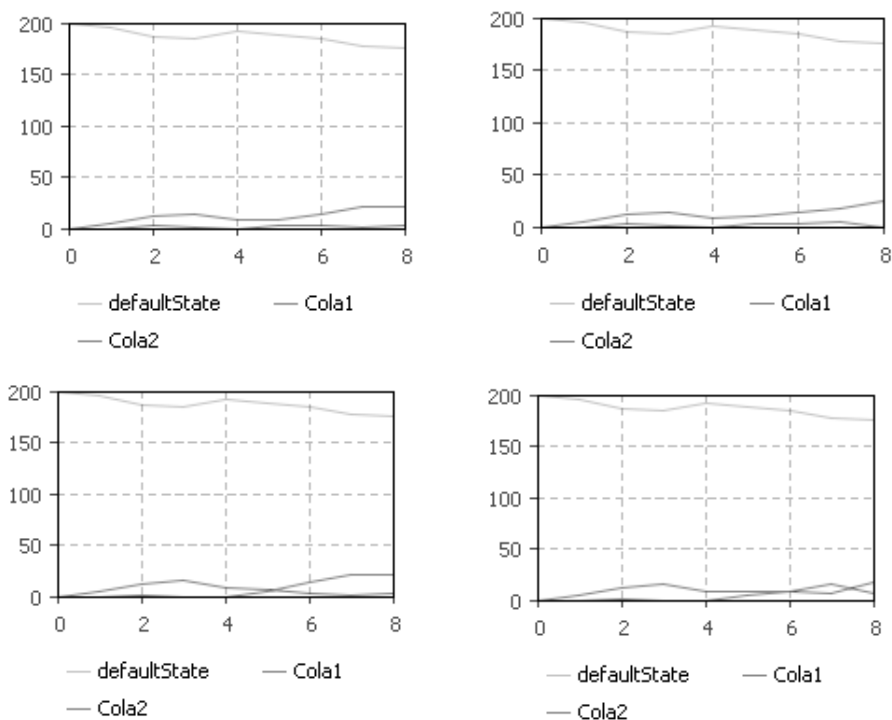


Рис. 7. Результаты запусков модели

Здесь успешными окажутся 20% убеждений.

Говоря о рекламных компаниях, следует отметить, что в случае эффективности рекламы агент может отдать свое предпочтение Cola1 или Cola2. Поскольку эти товары являются заменителями друг друга, за его выбор отвечают переменные *random1* и *random2*, которые есть не что иное, как выбранные случайным образом числа. Далее происходит сравнение переменных, что и определяет выбор, сделанный агентом. Обращение к переменным идет каждый шаг, поэтому каждый раз потребители могут выбрать разный товар.

Со временем потребитель охладевает к товару и снова переходит в состояние defaultState. Это происходит на каждом шаге без всяких условий с частью потребителей.

Развитие модели отслеживается через специальный модуль сбора статистики, который выдает график изменения пропорций трех групп агентов (defaultState, Cola1 и Cola2) в режиме реального времени. Было решено сделать несколько прогонов модели длительностью 8 шагов и сравнить результаты (рис. 7).

Несмотря на то, что наша модель сугубо условна, мы можем выделить некоторые закономерности. Во-первых, при заданных условиях влиянию всегда подвергается одно и то же число человек. Во-вторых, поскольку количество агентов в состоянии defaultState на каждом шаге неизменно в любом прогоне, то рост популярности одного продукта может происходить только за счет снижения популярности другого.

Данная модель показывает, что если в сознании потребителя некоторые товары воспринимаются как идеальные заменители, то, при прочих равных условиях, ни один из производителей не может выделить свой товар за счет маркетинга. Этот вывод подводит нас к довольно сложному вопросу о методах конкуренции для производителей таких товаров, поскольку, как мы знаем, конкуренция по цене (стратегия демпинга) обычно является губительной для всех участников рынка.

Практика показывает, что в таких условиях производители подобных продуктов ведут довольно активную политику продвижения своего продукта среди торговых сетей, а также вынуждены привлекать потребителя, практикуя различные акции и бонусы [6; 9]. При этом подобные акции должны проходить постоянно, так как после окончания акции потребители вновь потеряют интерес к торговой марке.

Приведенная модель в силу своей простоты и расширяемости может использоваться в практической деятельности компаний, желающих предсказать поведение своего потребителя, так и в качестве учебной модели, раскрывающей принципы работы агент-ориентированных моделей. Используемые в модели параметры легки для понимания и могут быть получены менеджментом компаний во время статистических исследований своего потребителя. Хочется отметить, что современные программные средства открывают новый уровень наглядности при проведении исследований. Это, а также доступность многих статистических данных убеждают в том, что повсеместное моделирование социально-экономических систем скоро станет необходимостью [4; 8].

Список литературы

1. *Боев В.Д.* Исследование адекватности GPSS World и AnyLogic при моделировании дискретно-событийный процессов: монография. СПб.: Воен. акад. связи, 2011. 404 с.
2. *Вэриан Х.Р.* Микроэкономика. Промежуточный уровень. Современный подход: учебник для вузов / пер. с англ.; под ред. Н.Л. Фроловой. М.: ЮНИТИ, 1997. 767 с.
3. *Киселева М.В.* Имитационное моделирование систем в среде AnyLogic: учеб.-метод. пособие / науч. ред. Л.Г. Доросинский. Екатеринбург: УГТУ-УПИ, 2009. 88 с.
4. *Колемаев В.А.* Экономико-математическое моделирование. Моделирование макроэкономических процессов и систем: учебник для студ. вузов, обучающихся по спец. 061800 «Математические методы в экономике» / гл. ред. Н.Д. Эриашвили. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. 295 с.
5. *Куприяшкин А.Г.* Основы моделирования систем: учеб. пособие / ред. Т.А. Овдиенко, Н.А. Прозур, Л.П. Котенко / Норильский индустр. ин-т. Норильск, 2015. 135 с.
6. *Лебедев А.Н., Гордякова О.В.* Психологическая специфика маркетинговых коммуникаций: экспериментальные исследования и сравнительный анализ // Маркетинг и современность: сб. науч. ст. к науч.-практ. круглому столу на тему: «Актуальные маркетинговые технологии в развитии россий-

ской экономики» от 12 дек. 2011 г. / под общ. ред. С.В. Карповой; отв. ред. И.А. Фирсова. М.: Палеотип, 2012. С. 91–105.

7. *Hanco И.М.* Моделирование социально-экономических систем // Вестник Адыгейского государственного университета. 2006. № 1. С. 85–87.

8. *Сокольская Е.Е., Дворецкая В.И.* Математическое моделирование в экономике // Современные наукоемкие технологии. 2014. № 5-2. С. 177–178.

9. *Христофорова И.В.* Инновационные формы маркетинговых коммуникаций: методологические и прикладные аспекты // Маркетинг и современность: сб. науч. ст. к науч.-практ. круглому столу на тему: «Актуальные маркетинговые технологии в развитии российской экономики» от 12 дек. 2011 г. / под общ. ред. С.В. Карповой; отв. ред. И.А. Фирсова. М.: Палеотип, 2012. с. 271–275.

Получено 09.10.2015

References

1. Boev, V.D. (2011), *Issledovanie adekvatnosti GPSS World i AnyLogic pri modelirovanii diskretno-sobytnyj processov* [Research of the adequacy of GPSS World and AnyLogic for modeling discrete event processes], Voennaya akademiya svyazi, St. Petersburg, Russia, 404 p.

2. Varian, H.R. (1997), *Mikroe'konomika. Promezhutochnyj uroven'. Sovremennyy podxod* [Intermediate Microeconomics: A Modern Approach], Translated by Frolova, N.L., YuNITI, Moscow, Russia, 767 p.

3. Kiseleva, M.V. (2009), *Imitacionnoe modelirovanie sistem v srede AnyLogic* [Simulation of systems in software package AnyLogic], in Dorosinskij, L.G. (ed.), UGTU-UPI, Ekaterinburg, Russia, 88 p.

4. Kolemaev, V.A. (2005), *E'konomiko-matematicheskoe modelirovanie. Modelirovanie makroe'konomicheskix processov i sistem* [Economic and mathematical modeling. Modeling of macroeconomic processes and systems], in E'riashvili N.D. (ed.), YuNITI-DANA, Moscow, Russia, 295 p.

5. Kupriyashkin, A.G. (2015), *Osnovy modelirovaniya sistem* [Basics of simulation systems], in Kotenko, L.P. (ed.), Ovdienko, T.A. (ed.) and Prozur, N.A. (ed.), FGBOU VPO "Noril'skij industrial'nyj institute", Norilsk, Russia, 135 p.

6. Lebedev, A.N. and Gordyakova, O.V. (2012), "Psychological specifics of marketing communications: experimental studies and comparative analysis", *Marketing i sovremennost'* [Marketing and modernity], *Proceedings of the Conference "Aktual'nye marketingovyte tehnologii v razvitii rossijskoj e'konomiki"* [Latest marketing technologies in the development of the Russian economy], Moscow, Russia, dated 12 December 2011, pp. 91–105.

7. Napso, I.M. (2006), "Modeling of socio-economic systems", *Vestnik Adygejskogo gosudarstvennogo universiteta*, no. 1, pp. 85–87.

8. Sokol'skaya, E.E. and Dvoreckaya, V.I. (2014), "Mathematical modeling in Economics", *Sovremennye naukoymkie tehnologii*, no. 5, part 2, pp. 177–178.

9. Xristoforova, I.V. (2012), "Innovative forms of marketing communication: methodological and applied aspects", *Marketing i sovremennost'* [Marketing and modernity], *Proceedings of the Conference "Aktual'nye marketingovyte tehnologii v*

razvitii rossijskoj e'konomiki” [Latest marketing technologies in the development of the Russian economy], Moscow, Russia, dated 12 December 2011, pp. 271–275.

BEHAVIOR MODELING OF ECONOMIC AGENTS TO IMPROVE THE MANAGEMENT OF CONSUMER BEHAVIOR

Evgenij E. Porfir'ev

The Federal Public Institution «Nalog-Servis»

of the Federal Tax Service of Russia, 4 Vil'yams str., Perm, 614030, Russia

E-mail: prosoft06@mail.ru

The article describes the development and analysis of the agent-based model for management consumer behavior. This model can be used to study a company's consumer and also as a training model.

The agent-based model is a new trend in the modeling of socio-economic systems. The concept of a person, a company, a household as economic agents with their own properties and requirements is at the heart of these models. This model reflects the behavior of consumers' group, who integrates into the population geographically. Consumers are able to interact due to geographic proximity and interpersonal communication. The research is devoted to the attitude of people to two beverages, which can be perfect substitutes for each other in the consumer's mind.

Forward and reverse transitions of consumer were modeled between the state of indifference to trademarks and the preferences of some beverages in the process of model development. Both marketing efforts of producers and interpersonal communication agents are the basis at the heart of these transitions.

The result of modeling is the conclusion about the ineffectiveness of the marketing methods of competition in case when products are perfect substitutes for each other in the consumers' mind, and the need to focus on alternative ways to attract the attention of consumers.

Key words: agent-based models; marketing communications; mathematical modeling; consumer behavior; socio-economic systems; substitute products; economic agents

УДК 338.28

Д.Г. АРТЕМЬЕВ, к.экон.н., доцент департамента менеджмента
Пермский филиал ФГАОУ ВПО «Национальный исследовательский университет
«Высшая школа экономики», г. Пермь, ул. Студенческая, 38
Электронный адрес: dartemev@hse.ru

Е.Н. ГРЕБЕНЩИКОВА, магистрант программы «Управление проектами:
проектный анализ, инвестиции, технологии реализации»
Пермский филиал ФГАОУ ВПО «Национальный исследовательский университет
«Высшая школа экономики», г. Пермь, ул. Студенческая, 38
Электронный адрес: lenpiank@gmail.com

КРИТЕРИИ УСПЕХА ПРОЕКТОВ ПО РАЗРАБОТКЕ НОВОГО ПРОДУКТА НА РАЗНЫХ СТАДИЯХ ИХ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА

Статья посвящена вопросам формирования подхода к определению успешности проектов, связанных с разработкой нового продукта (NPD-проектов¹), на разных стадиях их жизненного цикла. В рамках теоретического исследования авторы рассматривают содержание понятия успеха NPD-проектов, описывают ключевые факторы и критерии успеха в рамках модели жизненного цикла. Жизненный цикл NPD-проекта рассмотрен через определение таких стадий, как генерация идей по продукту; разработка концепции продукта и отбор идей под него; построение бизнес-кейса (технико-экономическое обоснование); разработка предварительного проекта продукта; тестирование и проверка; запуск нового продукта и выход на рынок.

В результате теоретического обзора среди рассмотренных понятий критериев и факторов успеха были выбраны те, которые учитывают специфику именно проектов по созданию новых продуктов и в дальнейшем будут взяты в качестве базы далее для практического анализа. Что касается факторов успеха, Кроме того к настоящему времени авторы не обнаружили в теории идеального подхода к определению критических факторов успеха NPD-проектов. В результате чего был сформирован набор факторов успеха посредством выделения из разных моделей тех, которые признаются всеми авторами научных работ и тех, которые отражают специфику NPD-проектов с точки зрения менеджмента, проектной команды, самого проекта и его внешнего окружения.

Ключевые слова: разработка нового продукта; жизненный цикл; успех проекта; критерии успеха; факторы успеха

Вопросы оценки успешности проектов являются, пожалуй, наименее проработанными и вместе с тем наиважнейшими в области управления проектами. Проведенные ранее теоретические исследования [1] выявили отсутствие системного представления в плане того, как компаниям реализовывать проекты, которые по завершении можно признать успешными. В частности, такая проблема остро возникает при рассмотрении проектов, связанных с разработкой нового продукта (New Product Development, далее – NPD-проект). Данный факт подтверждает статистика: довольно часто проекты по разработке нового продукта признаются провальными, а достигают успеха в среднем в 60% случаев [27]. Практическая значимость измерения успеха состоит еще и в том, что данная деятельность нацелена не столько на оценку качества уже реализованного проекта путем анализа его результатов и степени достижения

¹ New Product Development (англ.) – разработка нового продукта.

целей, сколько на прогнозирование будущего успеха проекта на различных стадиях реализации.

Что касается разработанности данной темы в литературе, то целесообразно отметить научные труды Беласси и Тукеля [6], Купера [9; 10], Дункана [13], Гемюндена и Лехлера [14] и многих других, где отражены различные представления на успех проекта и принципы, которых авторы рекомендуют придерживаться при управлении проектами для достижения успеха. Данная литература охватывает широкий спектр вопросов в области проектного управления – от планирования деятельности и управления командой до учета интересов спонсоров и заинтересованных сторон. Изучением NPD-проектов как особого вида проектов занимались такие авторы, как Быковский [2], Эмберг и Мыльников [4], Эттри [5], Казеруни [17], Миллсон [20] и др. Успех NPD-проектов рассматривается в контексте стадий жизненного цикла с точки зрения модели «стадии – ворота», предложенной Купером [11; 12].

На основании анализа источников можно сделать выводы о том, что не существует единого набора факторов и критериев, универсального для всех проектов, в том числе NPD-проектов, так как тема оценки успеха таких проектов умеренно проработана как в отечественной, так и зарубежной литературе. Среди авторов, кто наиболее близко подошел к решению данного вопроса, можно выделить следующих: Соудер [23], Тзокаса [25] и Вайдман [26].

Несмотря на достаточную проработанность категории NPD-проектов, среди ученых не существует согласованного определения успешного NPD-проекта, что также объясняется многогранностью понятия успеха. Кроме того, до сих пор остается актуальным вопрос определения параметров успеха (факторов, критериев и показателей) и формирования комплексной системы мониторинга проекта на протяжении его жизненного цикла. Более того, для повышения вероятности успеха реализуемого NPD-проекта необходимо иметь представление о процессе принятия решений, связанных с деятельностью по управлению проектом, – на данный момент в формализованном виде его также не существует. Вследствие этого весьма затруднительно прогнозировать результаты реализуемых проектов.

Таким образом, в данной статье авторами проведен теоретический обзор и предложен концептуальный подход к оценке успешности NPD-проектов на разных стадиях его жизненного цикла. Для этого необходимо последовательно рассмотреть ряд этапов, а именно: подробно рассмотреть сущность NPD-проектов, его особенности и жизненный цикл, определить понятие успеха NPD-проектов, провести обзор существующих интерпретационных моделей жизненного цикла и выделить среди них наиболее применимые для NPD-проектов. Кроме того, важно проанализировать ключевые факторы и их влияние на успех NPD-проекта в рамках выбранной модели, а также выявить особенности процесса принятия решений для достижения успеха проекта. Объектом исследования в статье является процесс реализации NPD-проектов, предметом – характеристики и особенности реализации NPD-проектов, а также факторы, влияющие на успех, и ключевые метрики, позволяющие оценить успех в разрезе жизненного цикла проекта.

Особенности проектов по разработке новых продуктов

С развитием терминологии в управлении инновационными проектами в научном сообществе возникла дискуссия о корректности рассмотрения проектов по разработке новых продуктов в качестве отдельной категории инновационных проектов. Начиная с 1980-х гг. проекты по разработке нового продукта стали подробно рассматриваться в научной литературе такими авторами, как Купер (в 1980 г.) и Харт (в 1993 г.). Анализ литературы, касающейся проектов по разработке нового продукта, позволяет сделать вывод о том, что большинство зарубежных авторов признает целесообразность выделения такого вида инновационных проектов, как NPD-проекты, в частности в своих исследованиях об этом упоминают Купер [10], Пултон [21] и Тзокаса [25].

Инновационные проекты по созданию нового продукта принадлежат к одному из видов проектов и, вообще говоря, являются более сложным понятием, так как помимо всех задач обычного проекта содержат и свои, специфические. Для управления подобными проектами можно применять те же методы и средства, что и к любым проектам, однако есть и существенные отличия. Необходимость реализации нововведений вносит значительную долю творчества в проект. Это выражается, прежде всего, в том, что этап выбора идеи проекта, оценка ее потенциальной возможности стать бизнес-идеей, т.е. быть востребованной рынком после реализации, а также этап постановки задачи в инновационных проектах являются более объемными: цель проекта не всегда определена окончательно, она зачастую корректируется или даже меняется в процессе выполнения проекта [3]. Изменение цели может быть связано с изменением как внешних условий (например, ситуации на рынке), так и запросов заказчика проекта.

Особенностью продуктовых инновационных проектов является то, что при внедрении все или отдельные этапы реализации проекта имеют элементы новизны и неопределенности, что обусловлено спецификой конкретного проекта. При этом NPD-проект рассматривается как открытая система, эволюционирующая вместе с внешней средой. Такой проект является целенаправленной системой, входя при этом в несколько целенаправленных систем разного уровня (производственная система, в которой осуществляется реализация проекта; отраслевая система и т.д.), а ее части могут иметь собственные цели (люди, реализующие проект; стратегический, производственный, оперативный уровни управления и т.д.).

Основными сопутствующими признаками реализации продуктовых инновационных проектов являются сложности, связанные с управлением из-за множества неопределенностей:

- неповторимость процесса, связанная с наличием научной новизны. Каждый инновационный продукт имеет отличия от себе подобных, как крупные – внедрение совершенного иного физического принципа, технологии, так и более незначительные – изменение конструктивных особенностей, корпуса и материалов;
- увеличение показателей материальной отдачи, что выражается в технологических или экономических результатах, а также увеличение объема вложе-

ний для их достижения, что повышает уровень ответственности за принятие решений;

- междисциплинарность процесса, что часто требует нетрадиционных методов, а также участия специалистов из различных областей;
- многофакторность процесса с разной степенью взаимодействия факторов на разных стадиях и фазах.

Как отмечает Войт, под указанные отличительные признаки попадают улучшенные продукты, а также продукты: полученные в результате продолжения разработок – 26%; дополненные продукты – 26%; новые продукты – 20%; продукты, обладающие более низкой ценой по сравнению с аналогами – 11%; абсолютно новые продукты в мировом масштабе – 10%; репозиционированные продукты – 7% [25].

Рассматривая проекты по разработке нового продукта, следует учитывать следующие основные фазы жизненного цикла (см. рисунок) [24]:

- а) генерация идей по продукту;
- б) разработка концепции продукта и отбор идей под него;
- в) построение бизнес-кейса (техничко-экономическое обоснование);
- г) разработка предварительного проекта продукта;
- д) тестирование и проверка;
- е) запуск нового продукта и выход на рынок.

Каждая стадия реализации проекта может быть рассмотрена как отдельная задача, решающая вопросы, связанные с принципами реализации проекта. Именно поэтому каждая стадия должна быть дополнена характеризующими ее критериями и показателями, позволяющими оценить успех проекта.



Рис. Жизненный цикл NPD-проекта

Влияние ключевых факторов на успех NPD-проекта в рамках стадий жизненного цикла

Большинство исследователей в настоящее время рассматривают проекты по разработке продуктов как комплексный процесс, который включает в себя несколько итеративных стадий. Этот процесс можно представить в виде воронки, отражающей мнение, что среди огромного количества идей лишь малая часть преобразуется в продукты с высоким потенциалом, которые в конечном счете будут запущены. Ключевыми моментами управления данным процессом является понимание того, что гораздо дешевле отслеживать и устранять продукты на ранних

стадиях, чем на более поздних, а также, что каждая стадия может улучшить продукт и его позиционирование, тем самым увеличивая вероятность конечного успеха.

В ранних исследованиях [1] авторы более детально рассматривали сущность и особенности определения понятия успеха проектов, отличая его от эффективности и результативности. В данном исследовании целесообразно специфицировать категорию успеха применительно к NPD-проектам.

Как отмечают Смит и Рейнертсен, мерой успеха реализации NPD-проекта является степень достижения поставленных целей. Ключевые цели проекта – техническое исполнение (функциональность и качество продукта), стоимость единицы продукта, время выхода на рынок. Эти цели устанавливаются в начале проекта, и их достижение в итоге представляет собой успех [22].

Транслируя комплексное понятие успеха на NPD-проекты, следует отметить выводы Купера и Клейншмита. Авторы выделяют две ключевые составляющие успеха продуктовых проектов: рентабельность и влияние. *Рентабельность* охватывает все аспекты, отображающие выгоду и прибыль в результате приложенных усилий. Данное понятие включает в себя: доходность по сравнению с конкурентами; общий рейтинг успешности; достижение запланированных целей; рентабельность по отношению к расходам; влияние всех усилий на прибыль бизнес-единицы. *Влияние* отражает все результаты, воздействующие на бизнес. Данное понятие включает в себя: процент продаж новых продуктов, достигаемых бизнес-единицей; влияние новых продуктов на продажи и на прибыль; скорость достижения успеха; техническая оценка успеха; воздействие на создание «окон возможностей» [10].

На уровне теории проектов, ввиду недостаточной разработанности темы успеха в науке, не существует единой устоявшейся парадигмы, определяющей формализованную совокупность критериев и факторов успеха. Как следствие, имеются разногласия во мнениях относительно того, какой проект следует назвать успешным, так как у каждой компании имеется свой «рецепт» успеха.

Факторы, которые гарантируют коммерческий успех, называются критическими факторами успеха (CSF)²: необходимо задуматься над тем, как извлечь выгоду от использования этих факторов и как можно их транслировать на процесс управления NPD-проектами. Проведенное Гемюнденом и Лехлером исследование показало, что правильное определение целей проекта является одним из главных факторов, обуславливающих его успех. «Определение направлений развития предприятия предшествует ответвлению от них проектов», т.е. проекты следуют за стратегией. Образно говоря, проекты формируют основу для стратегии, они являются своего рода «кирпичиками» для постройки моста, связывающего настоящее положение компании с его желаемым будущим [14].

В исследовании 2015 г. Гемюнден отмечает наибольшее влияние таких факторов, как глобальная культура инноваций, удержание ресурсов, вовлеченность топ-менеджмента, которые связаны с четырьмя составляющими успеха глобальных программ разработок новых продуктов: финансовыми показате-

² CSF (Critical Success Factors – англ.) – критические факторы успеха.

лями, созданием будущего, эффективным использованием времени и общим успехом проекта [15].

Как показывает анализ, целый ряд исследователей на протяжении последних лет занимались изучением влияния тех или иных факторов на успех NPD-проектов. Так, Лестер выделяет 15 ключевых факторов: постановка конкретных целей, кросс-функциональная команда, организационная культура, коммуникации с менеджерами и др. [19]. Пултон и Барклай называют 6 ключевых факторов: поддержка топ-менеджмента, концентрация внимания на стратегическом и инновационном аспектах, долгосрочная поддержка проектов, вовлеченность команды в проект, учет рисков и корпоративная культура [21]. Как видно, довольно большое количество разнообразных факторов успеха предложено исследователями и, несмотря на то, что многие понятия схожи, все же они обладают разными существенными различиями.

Все рассмотренные факторы важны, но в большей степени они актуальны при реализации стандартных проектов. Если рассматривать успех NPD-проектов, то данной классификации будет недостаточно. Для этого существуют модели, учитывающие особенности современных инновационных проектов. В таблице 1 представлен обзор ключевых факторов успеха NPD-проектов, выделяемых различными исследователями.

Таблица 1

Ключевые факторы успеха для NPD-проектов

Источники	Ключевые факторы успеха
Линн и др., 1999; Бендер и др., 2000	<ul style="list-style-type: none"> • определенное понимание продукта • понимание рынка и его динамики • поддержка команды и видения со стороны топ-менеджмента • соответствующее финансирование и жесткие временные рамки • командные факторы (навыки, опыт, стабильность) • наличие опытных членов команды • хранение и обработка информации • структурированный процесс разработки нового продукта • ясное и определенное видение в команде • процесс разработки нового продукта • разработка и запуск нового продукта в запланированные временные рамки • переопределение продукта после запуска для создания долгосрочной перспективы • учет ошибок, извлеченных из завершенных проектов
Купер, Эджетт, 2006	<ul style="list-style-type: none"> • акцент на «передний край» проекта – проведение предварительных исследований • разработка продуктов, превосходящих конкурентов • высокое качество выполнения работ • жесткие, строгие точки принятия решений • наличие показателей эффективности (NPV, своевременные запуск) • менеджер проекта, двигающий процесс

<p>Купер и Кляйншмидт, 2007</p>	<ul style="list-style-type: none"> • высококачественный процесс разработки нового продукта • наличие стратегии нового продукта с соответствующими целями • наличие материальных и человеческих ресурсов • проведение НИОКР для NPD • профессиональные проектные команды • вовлеченность топ-менеджмента • инновационный климат и культура • использование кросс-функциональных проектных команд • ответственность топ-менеджмента за результаты • ориентация на клиента
-------------------------------------	---

Исходя из основных факторов, определяющих успех NPD-проекта, можно предположить, что на разных этапах жизненного цикла проекта одни факторы имеют большее влияние, чем другие. Так, например, на начальных этапах важны факторы внешней среды, процессы аналитической деятельности, роль руководства в вопросе принятия решения, а также технологическая и исследовательская проработанность решений. На более поздних этапах большое значение имеют профессионализм команды проекта и административные качества менеджера проекта, за счет чего достигаются соблюдение сроков и грамотное управление внутренними процессами.

Рассмотрим более подробно ключевые факторы успеха, метрики и инструменты измерения прогресса проекта для каждой стадии жизненного цикла проекта.

Ключевым фактором успеха на *«нулевом» этапе* является формирование четкой и ясной стратегии продукта, сформированной в рамках стратегии компании. Стратегия компании должна обеспечивать четкое понимание целей и задач для внедрения нового продукта, а также отражать ожидаемый возврат инвестиций (ROI) таким образом, чтобы вклад запуска новых продуктов на рынок в достижение корпоративных целей компании был очевидным и понятным. Так, компании, которые имеют четко сформулированные стратегии для своих новых продуктов, имеют на 32% выше показатели успешности NPD-проектов, на 42% чаще соответствуют планам продаж и достигают запланированной прибыли на 39% чаще [8].

На этапе *генерации идей* ключевым фактором успеха является ориентация на мнение клиента, многие исследования показывают, что глубокое понимание потребностей и нужд клиента имеет жизненно важное значение для успеха нового продукта [7]. Активное участие клиента необходимо уже на этапе генерации идей. Согласно обзору Соудера о причинах успеха и неудач NPD-проектов, идеи, сгенерированные внутри компании, имели более низкие показатели успеха, чем идеи, порожденные внешними источниками. Также более успешные идеи приходят от клиентов и маркетинговых служб, в отличие от идей, исходящих из R&D, поставщиков и руководства [23].

На стадиях *разработки концепции и построения бизнес-кейса* ключевым фактором успеха является проведение предварительных работ, которые подразумевают под собой такие мероприятия, как финансовый анализ, анализа рынка, конкурентный анализ, выявление нужд и потребностей клиента,

тестирование концепции, подготовка технико-экономического обоснования. Проведение тщательных предварительных работ приносит значительный вклад в успех продукта и сильно коррелирует с финансовыми показателями. Компании тратят в среднем около 7% от бюджета проекта и задействуют 16% человеко-часов на проведение данных мероприятий, чего недостаточно для создания успешного продукта [7]. Данные факты позволяют сделать вывод о том, что больше времени и ресурсов должно быть уделено мероприятиям, которые предшествуют проектированию и разработке продукта.

Этап *разработки* новых продуктов часто занимает годы, и самые неожиданные события могут произойти за это время. Может измениться рынок, и изначальные оценки размера и объема рынка окажутся неактуальными. Могут измениться требования заказчика, поскольку первоначальные характеристики продукта устаревают. Также за это время конкурентами могут быть разработаны аналогичные продукты. Эти и другие возможные изменения означают, что исходное определение и концепция продукта больше не действительны. Исходя из этого ключевым фактором успеха на данной стадии становится сокращение времени разработки. Компании, которые быстро разрабатывают продукты получают ряд конкурентных преимуществ: премиум-цены, ценная информация о рынке, положительная репутация, лидерство, снижение затрат на разработку и ускорение обучения [9]. Кроме того, быстрый процесс разработки сводит к минимуму влияние на проект изменяющейся среды. Не менее важным фактором на стадии разработки продукта является наличие обратной связи с клиентами, что позволяет гарантировать правильное назначение и дизайн продукта, а также ускорить движение к намеченной цели. Для того чтобы разработать продукт, полностью удовлетворяющий запрос клиента, недостаточно только лишь следовать информации, собранной о потребностях клиента до начала разработки, важно учитывать обратную связь, формирующуюся в процессе разработки.

На этапе *тестирования* функциональность продукта имеет решающее значение. Поэтому принятие продукта заказчиком является ключевым фактором, позволяющим оценить, является ли продукт приемлемым для клиента, измерить уровень интереса к продукту, симпатии и намерение приобрести, выявить наличие или отсутствие преимуществ и особенностей продукта, важных для клиента.

На завершающей стадии – *запуска и выхода на рынок* к наиболее важным факторам успеха NPD-проектов следует отнести проработанную стратегию продвижения нового продукта и его бизнес-модель, наличие материальных и человеческих ресурсов, возможность переопределения продукта после его запуска для создания долгосрочной перспективы, а также маркетинг и взаимодействие с клиентами.

Ключевые факторы успеха, имеющие наибольшее влияние на разных стадиях жизненного цикла NPD-проекта, рассмотрены в таблице 2.

Однако недостаточно только лишь дать определение успеху проекта и выявить ключевые факторы, влияющие на его успех в рамках выбранной модели, также необходимо определенным образом оценивать и отслеживать достижение успеха.

Ключевые факторы успеха NPD-проекта на разных стадиях жизненного цикла проекта

Стадии жизненного цикла продукта	Ключевой фактор успеха
Стратегия нового продукта	<ul style="list-style-type: none"> • ясная и четкая стратегия • взаимосвязь стратегии продукта со стратегией компании
Генерация идей	<ul style="list-style-type: none"> • генерация идей с ориентацией на клиента
Разработка концепции и построение бизнес-кейса	<ul style="list-style-type: none"> • проведение предварительных работ
Разработка	<ul style="list-style-type: none"> • скорость • обратная связь (от клиентов)
Тестирование	<ul style="list-style-type: none"> • функциональность продукта • принятие клиентами
Запуск продукта и выход на рынок	<ul style="list-style-type: none"> • наличие стратегии продвижения нового продукта и бизнес-модели • наличие материальных и человеческих ресурсов • переопределение продукта после запуска для создания долгосрочной перспективы • маркетинг и взаимодействие с клиентами

Формирование критериев оценки успешности NPD-проектов

После того как мы выяснили основные аспекты влияния ключевых факторов на успех проекта, следует разобраться с алгоритмом формирования критериев, позволяющих оценить успешность проекта.

Как упоминалось ранее, критерии успеха проекта – это стандарты, помогающие принять решения относительно статуса и хода проекта, а факторы – это факты или ситуации, влияющие на результаты. Взаимосвязь понятий заключается в том, что критические факторы могут привести к ряду событий, соответствующих успеху проекта при условии, что критерии успеха достигнуты.

Набор критериев, которых придерживается компания, зависит от ее специфики и ценностей. По мнению Керцнера, основную роль в оценке успеха проекта играют три критерия, а именно: одобрение результатов деятельности конечными потребителями, взаимосогласованные изменения масштабов деятельности, отсутствие коренных изменений в корпоративной культуре компании [18].

Вайдман описывает четыре категории успеха – достижение внутренних целей проекта, потребительские выгоды, непосредственное участие стейкхолдеров и создание будущего; он утверждает, что успех варьируется со временем [26]. Таким образом, внутренние цели тесно связаны с эффективностью реализации, выгоды потребителей неизменны, по меньшей мере, в краткосрочном периоде, выгоды участников – в среднесрочном. Что касается будущих возможностей, они реализуемы в долгосрочном периоде. Это означает, что критерии успеха должны определяться на ранних стадиях и оцениваться в течение всего цикла проекта. Однако могут возникнуть трудности в реализации данной

концепции, поскольку не исключено достижение долгосрочного успеха при краткосрочных провалах [28].

Технология оценки успешности проекта включает в себя формирование совокупности факторов и критериев успеха, которые детализируются соответствующими ключевыми показателями (KPI). Для обеспечения простоты понимания и наглядности целесообразно использовать интегральные показатели, характеризующие каждый этап реализации NPD-проекта и включающие наборы факторов и критериев, которые должны быть своевременно измерены и учтены в прогнозировании и дальнейшем принятии решения об изменении статуса проекта. Поскольку принятие решений должно быть основано в первую очередь на фактах, данные показатели играют немаловажную роль.

Вне зависимости от того, какие именно критерии будут использованы, необходимо, чтобы они соответствовали следующим требованиям [13]: достижимость, релевантность; валидность; легкость восприятия; простота измерений; своевременность. Этим же требованиям должны соответствовать показатели, которые представляют собой критерии в детализированном и более специфицированном выражении, т.е. являются средством практического применения критериев. Параметры, которые оцениваются, являются не абстрактными, а реальными физическими, технологическими или экономическими величинами и должны решать соответствующие каждому этапу задачи.

Таким образом, в качестве критериев успеха NPD-проектов целесообразно использовать критерии, описанные в подходе Харт и отнесенные к конкретным функциональным сегментам в рамках NPD-проекта (табл. 3) [16].

Таблица 3

Базовые критерии оценки NPD-проекта в разных функциональных сегментах

Сегменты	Критерии оценки
Маркетинговые	<ul style="list-style-type: none"> • принятие клиентом • удовлетворенность клиента • достижение целей продаж • рост продаж • расширение рынка • потенциал рынка
Финансовые	<ul style="list-style-type: none"> • бюджетные рамки • прибыль • IRR/ROI • маржинальность
Продуктовые	<ul style="list-style-type: none"> • функциональность продукта • качество • уникальность продукта • техническая осуществимость
Процессные	<ul style="list-style-type: none"> • временные рамки • своевременный запуск • время выхода на рынок
Стратегические	<ul style="list-style-type: none"> • соответствие стратегии компании • формирование будущего

Таким образом, уточнение и корректировка обозначенных критериев для дальнейшего прикладного использования предполагает проведение дополнительных исследований, нацеленных на разработку модели оценки успеха NPD-проекта и, по мнению авторов, подразумевает следующие этапы:

- а) проведения факторного и кластерного анализа всех существующих ключевых факторов успеха проектов с целью уменьшения исходных переменных до оптимального набора факторов, отображающих существенные внутренние взаимосвязи между исходными данными;
- б) анализа успешных NPD-проектов с учетом отрасли и специфики продукта. Сбор данных будет осуществляться путем анкетирования и дальнейшей обработки полученных данных. Целью данного этапа является выявление наибольшего влияния ключевых факторов успеха высокотехнологичных NPD-проектов на разных стадиях его жизненного цикла;
- в) весовой параметризации основных критериев успеха на разных стадиях жизненного цикла с учетом данных, полученных на втором этапе;
- г) детализации критериев путем формирования ключевых показателей, отражающих качественные и количественные характеристики проекта, позволяющих оценить прогресс проекта в рамках модели «Stage-Gate»;
- д) апробации модели оценки успеха NPD-проекта на реализованных проектах конкретной компании.

Заключение

Исследования и практика компаний свидетельствуют о том, что отсутствие должным образом документированной, четкой и ясной картины жизненного цикла проекта не позволяет достигать всех преимуществ современного управления проектами, а значит, добиваться поставленных результатов.

Авторы приходят к выводу, что подходы к определению успеха NPD-проектов видоизменялись – от традиционного тройственного ограничения до многокритериальных и многофакторных моделей. Это можно объяснить тем, что истории многих успешных проектов свидетельствуют о недостаточности и неоднозначности ограничения по времени, срокам и качеству, а следовательно, и о необходимости оценивать успех как совокупность признаков, наиболее приближенных к специфике проекта. Главные составляющие всех подходов к оценке успешности проектов – это определение их критериев и факторов. Если критерии играют роль показателей успешности проекта и служат основой для принятия дальнейших решений, то факторы – это драйверы, которые непосредственно влияют на успешность проекта.

Из рассмотренных определений критериев и факторов были выбраны те, которые более адекватно учитывают специфику именно NPD-проектов и будут использованы в качестве базы для практического анализа. Что касается факторов, в теории не существует на данный момент идеального подхода к определению критических факторов успеха NPD-проектов. В результате был сформирован набор факторов успеха посредством выделения из разных моделей тех, которые признаются всеми авторами научных работ, и тех, которые отражают специфику NPD-проектов с точки зрения менеджмента, проектной команды, самого проекта и его внешнего окружения.

Выявление и оценка показателей NPD-проекта необходимы для того, чтобы оправдать инвестиции в фундаментальные, рассчитанные на долгосрочную перспективу и рискованные проекты. Во-вторых, показатели позволяют руководству надлежащим образом оценить людей, цели, программы и проекты, для того чтобы эффективно распределять ресурсы. В-третьих, показатели влияют на поведение всех участвующих лиц. Когда результат деятельности членов команды – ученых, инженеров, менеджеров и других сотрудников оценивается по конкретным метрикам, они принимают решения и действуют таким образом, чтобы улучшить эти показатели.

Правильные метрики соотносят цели сотрудников с целями проекта и компании, неправильные же метрики могут привести к ограниченным, краткосрочным и непродуктивным решениям и действиям. Внедрение адекватных показателей оценки успешности проекта позволяет решать конкретные проблемы и отслеживать прогресс NPD-проекта.

Список литературы

1. *Артемов Д.Г., Килина К.А.* Особенности определения успеха интернет-проектов // Менеджмент и бизнес-администрирование. 2015. № 1. С. 88–109.
2. *Быковский В.В. и др.* Управление инновационными проектами и программами: учебное пособие. Тамбов, 2011. 104 с.
3. *Туккель И.Л. и др.* Управление инновационными проектами. СПб., 2011. 416 с.
4. *Amberg M., Mylnikov L.* Innovation Project Lifecycle Prolongation Method // Innovation and Knowledge Management in Twin Track Economies: challenges & solutions. 2009. P. 491–495.
5. *Attri R.K.* Phase & Gated Project Life Cycle (PLC) Process for product development // Engineering Management Series. 2007. № 5. P. 491–495.
6. *Belassi W., Tukel O.I.* A New Framework for Determining Critical Success-Failure Factors in Projects // International Journal of Project Management. 1996. № 3. P. 141–151.
7. *Bhuiyan N.* A Framework for Successful New Product Development // Journal of Industrial Engineering and management. 2011. № 4 (4). P. 746–770.
8. *Cooper R.G., Kleinschmidt E.J.* Benchmarking the Firm's Critical Success Factors in New Product Development // Journal of Product Innovation Management. 1995. № 12. P. 374–391.
9. *Cooper R.G.* Formula for Success // Marketing Management Magazine. 2006. March–April. P. 21–24.
10. *Cooper R.G., Kleinschmidt E.J.* Winning Businesses in Product Development: the Critical Success Factors // Research Technology Management Industrial Research Institute. 2007, № 50. P. 52–66.
11. *Cooper R.G.* Perspective: The Stage-Gates Idea-to-Launch Process – Update, What's New, and NexGen Systems // Journal of Product Innovation Management. 2008. № 25. P. 213–232.

12. *Cooper R.G.* What's Next? After Stage-Gate: Progressive Companies Are Developing a New Generation of Idea-To-Launch Processes // *Research-Technology Management*. 2014. January–February. P. 20–31.
13. *Duncan W.R.* Defining and Measuring Project Success // *Project Management Partners*. 2005. № 4.
14. *Gemuenden H.G., Lechler T.* Success Factors of Project Management: The Critical Few: An Empirical Investigation // *Portland International Conference on Management of Engineering and Technology*. 1997. P. 375–377.
15. *Gemuenden H.G.* Success Factors of Global New Product Development Programs, the Definition of Project Success, Knowledge Sharing, and Special Issues // *Project Management Journal*. 2015. № 1. P. 2–11.
16. *Hart S. et al.* Industrial Companies' Evaluation Criteria in New Product Development Gates // *Product Innovation Management*. 2003. № 20. P. 22–36.
17. *Kazerouni A.M. et al.* Influence of the time perspective on new product development success indicators. International conference on engineering design, 2011.
18. *Kerzner Dr.H.* Project management: A Systems Approach to Planning, Scheduling, and Controlling (10th ed.). N.Y.: John Wiley & Sons, Inc., 2009.
19. *Lester D.H.* Critical Success Factors for New Product Development // *Research Technology Management*. 1998. № 41(1). P. 36–43.
20. *Millson M.R., Wilemon D.* Driving New Product Success in the Electrical Equipment Manufacturing Industry // *Technovation*. 2006. № 26. P. 1268–1286.
21. *Poolton J., Barclay I.* New Product Development from Past Research to Future Application // *Industrial Marketing Management*. 1998. № 27. P. 197–212.
22. *Smith P.G., Reinertsen D.G.* Developing Products in Half the Time: New Rules, New Tools, N.Y.: John Wiley & Sons, Inc., 1997.
23. *Souder W.* Managing New Products Innovations. Lexington, Lexington Books, 1987.
24. *Turner R., Zolin R.* Forecasting Success on Large Projects: Developing Reliable Scales to Predict Multiple Perspectives by Multiple Stakeholders over Multiple Time Frames // *Project Management Journal*. 2012. № 43 (5). P. 87–99.
25. *Tzokasa N. et al.* Navigating the New Product Development Process // *Industrial Marketing Management*. 2004. № 33. P. 619–626.
26. *Wideman M.R.* Improving PM: Linking Success Criteria to Project Type: paper presented to the Southern Alberta Chapter, Project Management Institute, Symposium “Creating Canadian Advantage through Project Management”, Calgary, 1996. May.
27. *Yeh T. et al.* Using a Hybrid MCDM Methodology to Identify Critical Factors in New Product Development // *Neural Computing and Applications*, 2014. P. 957–971.
28. *Litsikakis D.* Analysis of Project Success Criteria and Success Factors: How to Maximize Success in Your Projects Using Meaningful Criteria and Factors [Электронный ресурс]. URL: <http://litsikakis.wordpress.com/article/analysis-of-project-success-criteria-3ib8exvrc87n4-4/> (дата обращения: 10.06.2015).

Получено 13.07.2015

References

1. Artemev, D. and Kilina, K. (2015), “Determining Internet Projects Success”, *Management and Business Administration*, vol. 1, pp. 88–109.
2. Bikovskyi, V. (2011), *Upravlenie Innovacionnymi proectami I programmami* [Innovation project and program Management], Tambov, Russia.
3. Tukkel, I.L. (2011), *Upravlenie innovacionnymi proectami* [Innovation project management], St. Petersburg, Russia.
4. Amberg, M. and Mylnikov, L. (2009), “Innovation project lifecycle prolongation method”, *Innovation and Knowledge Management in Twin Track Economies: challenges & solutions*, pp. 491–495.
5. Attri, R.K. (2007), “Phase & Gated Project Life Cycle (PLC) Process for product development”, *Engineering Management Series*, vol. 5, pp. 491–495.
6. Belassi, W. and Tukel, O.I. (1996), “A new framework for determining critical success-failure factors in projects”, *International Journal of Project Management*, vol. 3, pp. 141–151.
7. Bhuiyan, N. (2011), “A framework for successful new product development”, *Journal of Industrial Engineering and management*, vol. 4, no. 4, pp. 746–770.
8. Cooper, R.G. and Kleinschmidt, E.J. (1995), “Benchmarking the firm’s critical success factors in new product development”, *Journal of Product Innovation Management*, vol. 12, pp. 374–391.
9. Cooper, R.G. (2006), “Formula for success”, *Marketing Management Magazine*, vol. March/April, pp. 21–24.
10. Cooper, R.G. and Kleinschmidt, E.J. (2007), “Winning businesses in product development: the critical success factors”, *Research Technology Management*, vol. 50, pp. 52–66.
11. Cooper, R.G. (2008), “Perspective: The Stage-Gates Idea-to-Launch Process – Update, What’s New, and NexGen Systems”, *Journal of Product Innovation Management*, vol. 25, pp. 213–232.
12. Cooper, R.G. (2014), “What’s Next After Stage-Gate: Progressive companies are developing a new generation of idea-to-launch processes”, *Research Technology Management*, January–February, pp. 20–31.
13. Duncan, W.R. (2005), “Defining and Measuring Project Success”, *Project Management Partners*, vol. 4.
14. Gemuenden, H.G. and Lechler, T. (1997), “Success Factors of Project Management: The Critical Few: An Empirical Investigation”, *Portland International Conference on Management of Engineering and Technology*, pp. 375–377.
15. Gemunden, H.G. (2015), “Success Factors of Global New Product Development Programs, the Definition of Project Success, Knowledge Sharing, and Special Issues”, *Project Management Journal*, vol. 1, pp. 2–11.
16. Hart, S. et al. (2003), “Industrial Companies’ Evaluation Criteria in New Product Development Gates”, *Product Innovation Management*, vol. 20, pp. 22–36.
17. Kazerouni, A.M. et al. (2011), “Influence of the time perspective on new product development success indicators”, *International conference on engineering design*.

18. Kerzner, Dr.H. (2009), *Project management: A Systems Approach To Planning, Scheduling, and Controlling (10th ed.)*, John Wiley & Sons, Inc., N.Y., USA.

19. Lester, D.H. (1998), “Critical success factors for new product development”, *Research Technology Management*, vol. 41, no. 1, pp. 36–43.

20. Millson, M.R. and Wilemon, D. (2006) “Driving new product success in the electrical equipment manufacturing industry”, *Technovation*, vol. 26, pp. 1268–1286.

21. Poolton, J. and Barclay, I. (1998), “New product development from past research to future application “, *Industrial Marketing Management*, vol. 27, pp. 197–212.

22. Smith, P.G. and Reinertsen, D.G. (1997), *Developing Products in Half the Time: New Rules, New Tools*, John Wiley & Sons, Inc., N.Y., USA.

23. Souder, W.E. (1987), *Managing New Product Innovations*, Lexington Books, Lexington, USA.

24. Turner, R. and Zolin, R. (2012), “Forecasting Success on Large Projects: Developing Reliable Scales to Predict Multiple Perspectives by Multiple Stakeholders Over Multiple Time Frames”, *Project Management Journal*, vol. 43, no. 5, pp. 87–99.

25. Tzokasa, N. et al. (2004), “Navigating the new product development process”, *Industrial Marketing Management*, vol. 33, pp. 619–626.

26. Wideman, M.R. (1996), “Improving PM: Linking Success Criteria to Project Type”, Southern Alberta Chapter, Project Management Institute, Symposium “*Creating Canadian Advantage through Project Management*”, May, Calgary, Canada.

27. Yeh, T. et al. (2014), “Using a hybrid MCDM methodology to identify critical factors in new product development”, *Neural Computing and Applications*, pp. 957–971.

28. Litsikakis, D. (2009), “*Analysis of Project Success Criteria and Success Factors: How to maximize success in your projects using meaningful criteria and factors*”, [Online], available at: <http://litsikakis.wordpress.com/article/analysis-of-project-success-criteria-3ib8exvrc87n4-4/> (Accessed 10 July 2015).

CRITERIA FOR SUCCESS OF THE PROJECTS TO DEVELOP A NEW PRODUCT ON DIFFERENT STAGES OF THEIR LIFE CYCLE

Dmitriy G. Artemyev

The Higher School of Economics Perm, 38 Studencheskaya str., Perm, 614070, Russia
E-mail: dartemev@hse.ru

Elena N. Grebenshikova

The Higher School of Economics Perm, 38 Studencheskaya str., Perm, 614070, Russia
E-mail: lenpiank@gmail.com

The article is aimed at developing an approach to determine the success of NPД-projects at different stages of their life cycle. Within the study the authors

explore the theoretical essence of NPD-project success concept, key success factors and criteria based on Life Cycle model.

The life cycle of the NPD-project was considered through such steps as idea generation for the product; development of the product concept and idea; design of a business case (a feasibility study); development of the preliminary design of the product; testing and validation; new product launch and market penetration.

As a result, the theoretical concepts discussed within the review criteria and success factors were selected. These concepts regard the specificity of projects on new product development, so it will be taken as the basis for further practical analysis. As for success factors, the authors have not found the ideal approach to identify critical success factors of NPD-projects in the theory. As a result, a set of success factors was identified through different models recognized by all the authors of scientific works and reflecting the peculiarities of NPD-projects in terms of management, the project team, the project and its external environment.

Key words: new product development; project success; life cycle; success criteria; success factors



УДК 1:316

К.С. ОЛОМПИЕВ, магистр государственного и муниципального управления, аспирант кафедры государственного и муниципального управления
ФГБОУ ВПО «Пермский государственный национальный исследовательский университет», г. Пермь, ул. Букирева, 15
Электронный адрес: olompiev2012@yandex.ru

МОДЕЛИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ В СФЕРЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С ИНСТИТУТАМИ ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

В статье рассматривается государственная политика в отношении институтов гражданского общества в современной России. На основе анализа наиболее значимых подходов к изучению взаимодействия некоммерческих организаций (далее – НКО) и государства, а также существующего опыта взаимоотношений власти и гражданского общества автор предлагает новый подход к выделению моделей государственной политики в данной сфере.

Автор акцентирует внимание, что в настоящее время некоммерческий сектор обладает разветвленной структурой, которая включает социально ориентированные и правозащитные, а также инфраструктурные организации, выполняющие разные по своему характеру функции. Очевидно, что политическая власть по-разному относится к деятельности различных НКО и выстраиванию взаимоотношений с подобными организациями, отдавая предпочтение тем организациям «третьего» сектора, работа которых направлена на достижение положительного результата в приоритетных для государства сферах. В результате автор выделяет пять моделей государственной политики в сфере взаимодействия с организациями «третьего» сектора, в рамках которых степень участия государства в развитии НКО различна.

Ключевые слова: государственная политика; государственное управление; гражданское общество; некоммерческие организации

В настоящее время необходимость взаимодействия власти и институтов гражданского общества не вызывает сомнения. Оно имеет большое значение для поддержания социально-экономической и политической устойчивости государства. Сотрудничество органов власти и представителей некоммерческого сектора способствует решению социальных проблем и придает дополнительную легитимность политическому режиму.

Вместе с тем современное гражданское общество обладает сложной сетевой структурой. В рамках «третьего» сектора можно выделить социально ориентированные НКО, правозащитные организации и инфраструктурные некоммерческие организации, выполняющие разные по своему характеру функции

и преследующие интересы различных социальных групп. Со своей стороны государство расставляет собственные приоритеты в развитии социально-экономической сферы, которые могут быть иными, чем у некоммерческого сектора. Очевидно, что в этих условиях политическая власть по-разному относится к деятельности различных НКО и по-разному выстраивает взаимоотношения с ними, отдавая предпочтение тем организациям «третьего» сектора, работа которых направлена на достижение положительного результата в приоритетных для государства областях жизнедеятельности. Таким образом, можно сказать, что государственная политика в отношении гражданского общества неоднородна.

Цель статьи – определить модели государственной политики в современной России по отношению к отдельным группам некоммерческих организаций.

На данный момент в российском политологическом дискурсе наиболее значимым является подход к изучению взаимодействия государства и гражданского общества, предложенный А.Ю. Сунгуровым. Опираясь на критерий доминирования власти, он выделяет три предполагаемых варианта взаимодействия власти и организаций «третьего» сектора: сотрудничество, игнорирование и конфронтация [8].

В рамках партнерского взаимодействия это модель «садовника», партнерская модель и модель «архитектора». Вторую группу моделей, по критерию доминирования власти во взаимодействии с институтами гражданского общества, составляют патерналистская модель и модель «приводных ремней». Затем – модель игнорирования. В рамках последнего пути взаимодействия органов государственной власти и некоммерческого сектора, т.е. конфронтации, российский ученый выделил модель «борьбы с противником» и модель «гражданского неповиновения» [8].

Схожее понимание вопроса обнаруживает А.Г. Заббаров [3], А.И. Соловьев [7] и В.А. Бачинин [1].

Безусловно, критерий доминирования власти над гражданским обществом, используемый отечественными специалистами для выделения моделей, представляется нам обоснованным: в условиях слабого гражданского общества, отсутствия традиций равноправного диалога между обществом и государством соотношение «государственная власть – гражданского общества» сложилось не в пользу последнего.

Также отметим, что при разработке своего подхода А.Ю. Сунгуров опирался на опыт взаимодействия государства и гражданского общества в современной России, поэтому модели, предложенные им, представляют все наиболее часто используемые варианты взаимоотношений власти и некоммерческого сектора. Однако, на наш взгляд, в данном подходе акцентируется внимание на общих трендах в политике государства по отношению к гражданскому обществу, фиксируется лишь одна доминирующая модель взаимодействия власти и некоммерческого сектора в определенный период времени.

Вместе с тем некоммерческий сектор обладает разветвленной структурой, которая включает социально ориентированные и правозащитные, а также инфраструктурные организации, характер взаимоотношения власти

с которыми различен. Поэтому нам представляется, что для получения полного спектра характеристик взаимодействия государства и гражданского общества важно учитывать особенности взаимоотношений власти с социально ориентированными организациями или с правозащитными НКО. Иными словами, в один и тот же период времени государство реализует сразу несколько моделей взаимоотношений применительно к разным сегментам гражданского общества.

Организации «третьего» сектора можно разделить на три большие группы: социально ориентированные общественные организации, правозащитные объединения и инфраструктурные организации.

Социально ориентированные НКО подразделяются на две подгруппы. Первую подгруппу составляют так называемые клубные общественные организации, т.е. организации, функцией которых является создание благ для членов данной структуры. К подобным организациям следует отнести организации спортивных болельщиков, всевозможные объединения ученых и т.д. Вторая подгруппа включает в себя некоммерческие организации, задачей которых является создание социальных услуг для различных категорий граждан, прежде всего социально не защищенных слоев населения. К данной категории НКО принадлежат организации инвалидов, объединения многодетных семей и др. На наш взгляд, в эту группу целесообразно также включить религиозные организации и организации территориального самоуправления, которые зачастую активно включены в реализацию государственной социальной политики на региональном уровне через предоставление грантовых средств на решение какой-либо проблемы. Их деятельность направлена на создание благ для широкого круга лиц.

В свою очередь, группа правозащитных организаций также неоднородна. Внутри нее существуют некоммерческие организации, занимающиеся отстаиванием нарушенных прав человека, прежде всего гражданских, социальных и так называемых коллективных, или прав третьего поколения (экологические организации, общественные объединения по защите объектов культурного наследия, комитеты солдатских матерей и др.), а также организации, отстаивающие политические права граждан (Московская хельсинская группа, ассоциация по наблюдению за соблюдением законности на выборах «Голос» и др.).

Инфраструктурную группу НКО составляют организации, создающие необходимую инфраструктуру для развития неправительственного сектора, т.е. оказывающие материальную и информационную поддержку НКО. Это различные негосударственные общественные фонды, предоставляющие финансирование для реализации проектов НКО, а также исследовательские центры.

При этом отметим, что в современном российском гражданском обществе существуют некоммерческие организации, которые сложно отнести к какой-либо одной группе НКО. Как правило, подобные организации «третьего» сектора выполняют разные по своему характеру функции. Например, АНО «Мемориал» наряду с образовательными и просветительскими проектами занимается защитой прав человека или Центр гражданского анализа и независимых исследований, совмещающий проведение исследований сферы

государственного управления с участием своих представителей в разработке государственной политики.

Подобные суждения справедливы и в отношении благотворительных организаций, которые зачастую совмещают выполнение разных функций. Так, благотворительная организация может оказывать финансовую помощь другим НКО для реализации социальных проектов. В этом случае она будет входить в группу инфраструктурных некоммерческих организаций. Вместе с тем благотворительные организации практикуют взаимодействие с определенной социальной группой, минуя посредников, оказывая помощь нуждающимся категориям населения самостоятельно. В данной ситуации благотворительные организации можно отнести к группе социально ориентированных НКО.

Для государства подобные метаморфозы некоммерческих организаций представляют дополнительную трудность при выстраивании диалога с гражданским обществом. Показательным примером является ситуация с фондом «Династия», включенным в реестр НКО, выполняющих функции иностранного агента. Очевидно, что в рамках предложенного подхода данная некоммерческая организация, занимавшаяся поддержкой образовательных и социальных проектов, относится к группе инфраструктурных НКО, развитию которых государство уделяет значительное внимание, создавая необходимые условия. В то же время, мы видим противоположные действия властей в отношении фонда «Династия», характерные для взаимоотношения органов власти с организациями, занимающимися защитой политических прав граждан.

На наш взгляд, предложенная классификация некоммерческого сектора наиболее полно отражает сложившуюся структуру гражданского общества в современной России, которая показывает, что «третий» сектор представляет собой совокупность различных по своему характеру НКО. Очевидно, что государство относится к разным некоммерческим организациям неодинаково. Поэтому для получения объективной картины взаимодействия гражданского общества и государства важно проанализировать взаимоотношения власти и отдельных институтов гражданского общества.

Нами выделены пять моделей государственной политики в отношении разных сегментов гражданского общества, сложившихся на данный момент в России. В политике органов государственной власти в отношении социально ориентированных НКО можно выделить модель мирного сосуществования и модель доминирования власти. Во взаимодействии правозащитных организаций и государства – модель двойственного взаимодействия и модель НКО – иностранный агент. А в рамках сотрудничества власти и инфраструктурных организаций – модель содействия.

Отметим, что представленные модели характеризуют современное взаимодействие государства и отдельных институтов гражданского общества. Однако взаимоотношения органов власти и некоммерческих организаций подвержены изменениям. Возможными причинами для трансформации диалога между властью и гражданским обществом могут являться смена политического руководства страны, рост социальной напряженности и другие факторы.

**Модели государственной политики
в отношении некоммерческих организаций в современной России**

Группа НКО	Подгруппа гражданского общества	Название модели
Социально ориентированные НКО	Клубные НКО	Модель мирного сосуществования
	НКО, задачами которых является оказание социальных услуг для различных категорий граждан	Модель доминирования власти
Правозащитные НКО	НКО, занимающиеся защитой гражданских, социальных и коллективных прав	Модель двойственного взаимодействия (модель ситуационного взаимодействия)
	НКО, отстаивающие политические права	Модель НКО – иностранный агент
Инфраструктурные НКО	Общественные фонды, исследовательские организации	Модель содействия

Рассмотрим каждую модель подробнее. Модель мирного сосуществования направлена на сотрудничество власти с клубными НКО.

В рамках данной модели органы государственной власти и клубные некоммерческие организации осуществляют свою деятельность параллельно, взаимодействуя только в экстренных ситуациях. Это связано с тем, что клубные НКО являются небольшими по составу объединениями, деятельность которых проходит вне сферы государственного управления, т.е. отсутствуют взаимные цели и задачи. При этом, в отличие от профсоюзного движения, с их помощью нельзя мобилизовать широкие массы в качестве поддержки политическому режиму.

Наиболее характерным примером данной модели являются взаимоотношения фанатских организаций и власти в российской действительности. Очевидно, что в данном случае отсутствует общее поле деятельности, как для организаций болельщиков, так и для государства. Фактически они существуют параллельно. Органы власти обращают внимание на проблемы подобных организаций только в случае чрезвычайной ситуации. Например, катализатором для внесения изменений в законодательство, регулирующее деятельность болельщических объединений в 2011 г., стало убийство одного болельщика, что спровоцировало организацию массовых демонстраций на Манежной площади в Москве, сопровождавшихся столкновениями с представителями правоохранительных органов [9]. А ужесточение правил проведения спортивных мероприятий было инициировано властью только после беспорядков на одном из футбольных матчей между командами «Динамо» (Москва) и «Зенит» (Санкт-Петербург), состоявшемся в 2012 г. [10]

Модель доминирования власти, которую с полным правом можно называть патерналистской моделью, направлена на общественные объединения граждан, целью которых является создание социальных благ для широкого круга населения. Государственная власть заинтересована в их существовании, так как функции социально ориентированных НКО и государства совпадают. В связи с этим органы государственной власти стремятся использовать их

ресурсы для решения ряда социальных проблем, решение которых для государства обременительно. При этом деятельность профсоюзов, благотворительных организаций и других НКО без взаимодействия с властью и предоставления государственного финансирования их работы затруднительна. Однако данное сотрудничество зачастую происходит при доминировании государства, что объясняется склонностью социально ориентированных некоммерческих организаций к патрон-клиентским отношениям с властью.

Показательным примером данной модели является взаимодействие власти и организаций помощи многодетным семьям или объединений инвалидов и другими НКО. В условиях слабо развитого благотворительного движения, отсутствия большого числа общественных фондов, единственным партнером подобных организаций является государство, которое оказывает финансовую поддержку их деятельности. В обмен на свою помощь органы власти используют экспертный потенциал социально ориентированных НКО, включая их представителей в различные общественные советы при исполнительных органах власти, а также обеспечивая общественную поддержку при принятии непопулярных решений власти.

Модель двойственного взаимодействия объясняет сотрудничество между органами государственной власти и некоммерческими организациями, защищающими гражданские, социальные и коллективные права. С одной стороны, государству важно наличие подобных организаций и инициативных групп, так как их деятельность способствует преодолению изъянов государственного контроля, а также помогает выявить факты нарушения законодательства со стороны частных лиц или организаций. А с другой стороны, зачастую объектом их критики становятся некоторые решения исполнительных органов государственной власти, что вызывает у государственной власти недовольство.

В связи с этим государственная политика в рамках модели двойственного взаимодействия имеет две стороны. Государство декларирует поддержку развитию некоммерческим организациям, осуществляет партнерское взаимодействие с подобными общественными объединениями, предоставляя им денежные средства, помещения на льготной основе, создавая правовые механизмы для деятельности НКО. С другой стороны, в случае если работа неправительственных организаций направлена на выявление фактов некомпетентных решений государственного чиновничества в определенной сфере, происходит трансформация политики государства в отношении подобных организаций. В этих условиях власть стремится поставить под свой контроль деятельность правозащитников или направить их усилия на решение других актуальных проблем.

Наглядным примером, иллюстрирующим эти отношения, является взаимодействие государства и организаций, отстаивающих права осужденных. С одной стороны, власть осознает, что одного лишь государственного контроля за деятельностью сотрудников службы исполнения наказаний недостаточно. Поэтому для некоммерческих организаций, защищающих права осужденных, создаются условия для осуществления гражданского контроля, в том числе с помощью законодательного регулирования данного процесса, например принятия Федерального закона от 10 июня 2008 г.

№ 76-ФЗ «Об общественном контроле за обеспечением прав человека в местах принудительного содержания», в рамках которого создаются общественные наблюдательные комиссии [6]. При этом в случае появления критических отзывов о работе всей государственной пенитенциарной системы власть болезненно реагирует на это, ограничивая НКО доступ к проведению мероприятий общественного контроля.

Схожая ситуация с экологическими организациями. Безусловно, государство поощряет их деятельность, привлекая представителей подобных НКО к поиску оптимального решения проблем в сфере защиты окружающей среды. Успешным опытом данного взаимодействия является закрытие целлюлозно-бумажного комбината, который на протяжении долгого времени загрязнял озеро Байкал [5]. Тогда совместные усилия представителей «Гринпис» и органов власти предотвратили экологическую катастрофу. Вместе с тем зачастую складывается обратная ситуация. Решение Правительства РФ о разработке месторождений нефти и газа в Арктике было подвергнуто критике рядом организаций, занимающихся защитой окружающей среды, что вызвало недовольство и ответные шаги со стороны государства [4].

Модель «НКО – иностранный агент» объясняет государственную политику в отношении правозащитных организаций, занимающихся отстаиванием политических прав, нарушаемых со стороны государства. В рамках данной модели органы государственной власти стремятся осуществлять контроль за работой правозащитников. Однако особенностью правозащитной деятельности является ее независимость от государства, а также установление равноправного партнерства с органами власти. В условиях, когда государство не готово к диалогу, между государством и НКО возникают противоречия, которые приводят к открытому конфликту.

В связи с этим власть использует ряд методов, которые направлены на создание негативного образа подобных НКО у населения. Их выбор зависит от фазы конфликта между государством и правозащитными организациями. На начальном этапе усилия органов власти направлены на дискредитацию деятельности правозащитного движения в общественном сознании через средства массовой информации. В период обострения конфликтной ситуации используются более жесткие меры, в том числе включение некоммерческой организации в реестр иностранных агентов. Это усиливает контроль за их деятельностью со стороны органов власти.

Достаточно часто данная модель стала использоваться после волны протестных выступлений 2011–2012 гг. спровоцированных несправедливыми, по мнению части российского общества, итогами выборов в Государственную Думу [2]. В этой ситуации власть усмотрела угрозу для суверенитета государства. Во многом это объясняется тем, что по схожему сценарию развивались «оранжевые» революции на постсоветском пространстве, в организации которых сыграли значительную роль некоммерческие организации, находящиеся под влиянием внешних сил. В этой ситуации органами государственной власти были предприняты ряд мер в отношении общественных организаций, влияющих на принятие политических решений, получающих финансирование из западных фондов. В частности, изменено законодательство, регулирующее

деятельность некоммерческого сектора, ужесточена ответственность за нарушение правил организации митингов, а также появляется термин «иностран- ный агент».

Модель содействия используется органами государственной власти в отношении организаций «третьего» сектора, образующих инфраструктуру развития некоммерческого сектора. Это различного рода общественные фонды, предоставляющие грантовые средства на реализацию НКО своих мероприятий, исследовательские институты, занимающиеся изучением проблем, связанных с развитием гражданского общества, а также организации, оказывающие информационную помощь общественникам.

Для государства поддержка инфраструктурных организация является важной задачей, так как их деятельность оптимизирует развитие некоммерческого сектора, который, в свою очередь, способствует решению социально-экономических проблем. При этом власть не затрачивает свои ресурсы, ограничиваясь только созданием правовых основ деятельности общественных фондов, а также формированием благоприятного общественного мнения о их деятельности.

Наиболее наглядным примером взаимодействия власти и инфраструктурных НКО является сотрудничество Фонда развития гражданского общества с органами власти. Представители данной организации привлекаются в качестве экспертов для обсуждения актуальных социальных и политических проблем, организуют обучающие семинары для сотрудников некоммерческих организаций, а также проводят исследования сферы гражданской активности. Со своей стороны власть демонстрирует заинтересованность в развитии Фонда развития гражданского общества, предоставляя грантовые средства, а также возможность донести свою позицию до руководства страны.

Итак, современное гражданское общество состоит из множества независимых организаций, выполняющих разные функции. В рамках «третьего» сектора можно выделить социально ориентированные НКО, правозащитные организации и организации, составляющие необходимую инфраструктуру для устойчивого развития гражданского общества. Очевидно, что для государства, обладающего собственными приоритетами в развитии социально-экономической и политической сфер, их значимость различна, т.е. власть отдает предпочтение тем некоммерческим организациям, деятельность которых направлена на достижение положительного результата в приоритетных для государства областях.

При этом в рассмотренных моделях государственной политики в отношении некоммерческого сектора видно, что воздействие, оказываемое властью на различные группы гражданского общества, неоднородно. Очевидно, что чем больше точек соприкосновения между государством и некоммерческой организацией, т.е. общих проблем, на решение которых направлены усилия НКО и власти, тем более интенсивным является оказываемое влияние на развитие организаций «третьего» сектора. В рамках модели мирного сосуществования взаимодействие органов власти и НКО сведено к минимуму. Более существенное влияние государство оказывает при использовании модели содействия, создавая условия для успешного развития инфраструктурных НКО. И самое

значимое воздействие на развитие гражданского общества власть оказывает при использовании моделей доминирования власти, модели ситуационного взаимодействия и модели «НКО – иностранный агент».

На современном этапе российское государство отдает приоритет взаимодействию с социально ориентированными некоммерческими организациями, в которых власть видит младшего партнера при решении социальных проблем, в то время как взаимоотношения органов власти и правозащитных организаций достаточно напряжены. Однако мы полагаем, что характер взаимоотношений органов власти и некоммерческих организаций подвержен изменениям. В связи с этим возможна трансформация сложившихся взаимоотношений между государством и разными группами гражданского общества.

При этом в современных российских реалиях повышается роль государства в развитии «третьего» сектора. Иными словами, применение государством тех или иных мер оказывает серьезное влияние на функционирование отдельных сегментов гражданского общества. В частности, действия органов власти, направленные на облегчение порядка регистрации НКО или предоставление налоговых льгот, могут способствовать увеличению количества организаций «третьего» сектора, в то время как ужесточение законодательства, регулирующего деятельность гражданского общества, негативным образом скажется на развитии общественных организаций.

Список литературы

1. *Бачинин В.А.* Социология [Электронный ресурс]. URL: <http://ecsocman.hse.ru/text/16142296> (дата обращения: 05.05.2015).
2. *Волков Д.А.* Протестные митинги в России конца 2011 – начала 2012 гг.: запрос на демократизацию политических институтов [Электронный ресурс]. URL: <http://ecsocman.hse.ru/text/50343815/> (дата обращения: 13.07.2015).
3. *Заббаров А.Г.* Модели взаимодействия региональных органов власти и сетевых структур третьего сектора [Электронный ресурс]. URL: http://www.civisbook.ru/files/File/Zabbarov_RAPN.pdf (дата обращения: 01.05.2015).
4. *Ледокол «Гринпис» против нефтяной платформы «Газпром»* [Электронный ресурс]. URL: <http://www.greenpeace.org/russia/ru/campaigns/protect-the-arctic/SurvivalPod/?chapter=0> (дата обращения: 13.07.2015).
5. *На Байкале закрыли целлюлозно-бумажный комбинат, полвека загрязнявший озеро* [Электронный ресурс]. URL: <http://lifenews.ru/news/124619> (дата обращения: 13.07.2015).
6. *Об общественном контроле за обеспечением прав человека в местах принудительного содержания* [Электронный ресурс]: федер. закон от 10 июня 2008 г. № 76-ФЗ. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_77567/ (дата обращения: 10.07.2015).
7. *Соловьев А.И.* Три облика государства – три стратегии гражданского общества [Электронный ресурс]. URL: http://www.civisbook.ru/files/File/Solovyov_1996_6.pdf (дата обращения: 01.05.2015).
8. *Сунгуров А.Ю.* Модели взаимодействия органов государственной власти и структур гражданского общества: российский опыт [Электронный

ресурс]. URL: http://www.civisbook.ru/files/File/Sungurov_struktury.pdf (дата обращения: 10.05.2015).

9. Убийство болельщика «Спартака» и беспорядки в Москве: хроника событий [Электронный ресурс]. URL: <http://ria.ru/spravka/20101211/307431884.html> (дата обращения: 13.07.2015).

10. ЧП в Химках. Футбольный матч «Динамо» (Москва) – «Зенит» (Санкт-Петербург) остановлен из-за брошенной петарды [Электронный ресурс]. URL: <http://vm.ru/news/fanati-dinamo-sorvali-futbolnij-match-s-zenitom1353158703.html> (дата обращения: 13.07.2015).

Получено 09.09.2015

References

1. Vachinin, V.A. (2010), “Sociology”, [Online], available at: <http://ecsocman.hse.ru/text/16142296> (Accessed 5 May 2015).

2. Volkov, D.A. (2012), “Protest meetings in Russia of the end 2011 – the beginnings of 2012: request for democratization of political institutes”, [Online], available at: <http://ecsocman.hse.ru/text/50343815/> (Accessed 13 July 2015).

3. Zabbarov, A.G. (2009), “Model of interaction of regional authorities and network structures of the third sector”, [Online], available at: http://www.civisbook.ru/files/File/Zabbarov_RAPN.pdf (Accessed 1 May 2015).

4. The official site of a “Greenpeace” (2012), “The ice breaker Greenpeace against an oil platform of Gazprom”, available at: <http://www.greenpeace.org/russia/ru/campaigns/protect-the-arctic/SurvivalPod/?chapter=0> (Accessed 13 July 2015).

5. The official site of a television channel “LIFE NEWS” (2013), “On Baikal closed the pulp and paper factory, half a century polluting the lake”, available at: <http://lifenews.ru/news/124619> (Accessed 13 July 2015).

6. ConsultantPlus (2008), *Ob obschestvennom kontrole za obespecheniye prav cheloveka v mestax prinuditel' nosogoderganiya* [On public control over ensuring human rights in places of detention], Federal law no. 76-FZ dated 10 June 2008, available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_77567/ (Accessed 10 July 2015).

7. Solovyov, A.I. (1996), “Three images of the state – three strategy of civil society”, [Online], available at: http://www.civisbook.ru/files/File/Solovyov_1996_6.pdf (Accessed 1 May 2015).

8. Sungurov, A.Yu. (2009), “Models of interaction of public authorities and structures of civil society: Russian experience”, [Online], available at: http://www.civisbook.ru/files/File/Sungurov_struktury.pdf (Accessed 10 May 2015).

9. The official site of a “RIA Novosti news agency” (2013), “Murder of the fan of Spartak and disorder in Moscow: chronicle of events”, available at: <http://ria.ru/spravka/20101211/307431884.html> (Accessed 13 July 2015).

10. The official site of a radio “Evening Moscow” (2012), “Emergency in Khimki. The football match of Dynamo – Zenit is stopped because of the thrown petard”, available at: <http://vm.ru/news/fanati-dinamo-sorvali-futbolnij-match-s-zenitom1353158703.html> (Accessed 13 July 2015).

STATE POLICY MODELS IN THE SPHERE OF INTERACTION WITH CIVIL SOCIETY INSTITUTIONS IN MODERN RUSSIA

Konstantin S. Olompiev

Perm State University, 15 Bukirev str., Perm, 614990, Russia

E-mail: olompiev2012@yandex.ru

The article considers the state policy concerning the institutes of civil society in modern Russia. The author offers a new approach to allocate state policy models in this sphere, with the approach being based on the analysis of the most significant approaches to the interaction of NPO and the state, and also the existing experience of relationship of the power and civil society.

The author points out that now the noncommercial sector is characterized with a branched structure which includes the socially oriented and human rights organizations and also infrastructure bodies with nature-different functions. It is obvious that under these conditions the political power treats performance of various NPOs and relationship with the similar organizations differently and prefers those “third” sector organizations which are aimed at achieving positive results in state-prioritized spheres. As a result, the author allocates five state policy models in the sphere of interaction with the “third” sector organizations with different degree of state participation in NPO development.

Key words: public policy; public administration; civil society; nonprofit organizations

УДК 35.07:330.123.6

В.А. ДРОЗДОВА, бренд-консультант

ВТL-агентство «Active Promotion Group», г. Пермь, ш. Космонавтов, 55а, оф. 62
Электронный адрес: rockberry@mail.ru

О.Ю. ИСОПЕСКУЛЬ, к.экон.н., доцент кафедры стратегического менеджмента

Пермский филиал ФГАОУ ВПО «Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», г. Пермь, ул. Студенческая, 38
Электронный адрес: IsopeskulOU@hse.perm.ru

ВЗАИМОСВЯЗЬ УРОВНЕВОЙ КОГЕРЕНТНОСТИ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНОГО ЦЕНТРА ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ УСЛУГ И СТЕПЕНИ УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ ЕГО КЛИЕНТОВ

В статье проанализирована потенциальная взаимосвязь между уровневой когерентностью организационной культуры предприятия, предполагающей идентичность восприятия и интерпретации организационной реальности представителями различных иерархических уровней, и степенью удовлетворенности клиентов предприятия как производной от содержания его культурного контекста. Для результативности любой организационной деятельности, когда субъект управления определяет целевые показатели организационной деятельности, а объект управления предпринимает необходимые действия по их достижению, важно, чтобы они имели одинаковую интерпретацию сформулированных целей, а также методов и механизмов их достижения, базируясь на содержательно близких организационных ценностях. В статье представлены результаты анализа влияния степени уровневой когерентности организационной культуры на удовлетворенность клиентов многофункциональных центров предоставления государственных и муниципальных услуг в г. Перми и Пермском крае.

***Ключевые слова:** организационная культура; уровневая когерентность организационной культуры; удовлетворенность клиентов; государственные услуги; МФЦ*

Одним из главных направлений совершенствования современной системы государственного управления является повышение качества и доступности государственных услуг. Очередной этап административной реформы предполагает трансформацию системы публичного администрирования в более открытую форму, отвечающую запросам внешней среды. В рамках реализации данного этапа было принято решение о внедрении института многофункциональных центров предоставления государственных и муниципальных услуг (далее – многофункциональные центры, МФЦ) – учреждений, взаимодействующих с органами государственной власти, местного самоуправления и организациями, участвующими в предоставлении государственных и муниципальных услуг. В задачи многофункциональных центров входят:

- повышение качества и доступности услуг, оказываемых органами федеральной, региональной и муниципальной власти;
- повышение уровня комфортности предоставления государственных и муниципальных услуг;

- снижение административных барьеров;
- внедрение механизмов противодействия коррупции.

Функциями многофункциональных центров предоставления государственных и муниципальных услуг являются:

- прием запросов заявителей о предоставлении государственных или муниципальных услуг;
- представление интересов заявителей при взаимодействии с государственными органами, органами местного самоуправления, а также с организациями, участвующими в предоставлении государственных и муниципальных услуг;
- представление интересов государственных органов, органов местного самоуправления при взаимодействии с заявителями;
- информирование заявителей о порядке предоставления государственных и муниципальных услуг в МФЦ, о ходе выполнения запросов о предоставлении государственных услуг, а также по иным вопросам, связанным с предоставлением государственных и муниципальных услуг;
- взаимодействие с государственными органами и органами местного самоуправления по вопросам предоставления государственных и муниципальных услуг, а также с организациями, участвующими в предоставлении госуслуг;
- выдача заявителям документов по результатам предоставления государственных и муниципальных услуг, если иное не предусмотрено законодательством Российской Федерации;
- прием, обработка информации из информационных систем государственных органов, органов местного самоуправления, а также выдача заявителям на основании такой информации документов, если иное не предусмотрено федеральным законом.

По результатам мониторинга реализации указа Президента РФ от 7 мая 2012 г. № 601 «Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления» Пермский край был отнесен к числу субъектов, в которых проведена наиболее активная работа по созданию многофункциональных центров в 2014 г. На базе КГАУ «Пермский краевой МФЦ ПГМУ» на конец 2014 г. было организовано предоставление более 350 государственных (муниципальных) услуг. Результативность этой деятельности подтверждена результатами Всероссийского конкурса «Лучший многофункциональный центр России», в котором в категории «МФЦ с количеством действующих окон обслуживания не менее 20» победителем стал один из МФЦ Пермского края. Не последняя роль здесь принадлежит организационной культуре учреждения, декларирующей ценности ответственности, профессионализма и развития.

Очевидно, что для результативности любой организационной деятельности, когда один человек (или группа людей) определяет целевые показатели этой деятельности, а другие предпринимают реальные действия по их достижению, важно, чтобы и те и другие одинаково интерпретировали сформулированные цели, а также методы и механизмы их достижения, базируясь на одинаковых или содержательно близких организационных ценностях. Такая идентичность описывается ситуацией уровневой когерентности культуры,

которая отражает соответствие организационной системы координат представителей различных структурных уровней, и прежде всего управленческого звена и рядовых сотрудников, содержательную близость или единство восприятия и интерпретации ими организационной реальности. Только в условиях уровневой когерентности организационной культуры можно прогнозировать выбор таких поведенческих альтернатив, которые и руководителем и подчиненным будут расцениваться как ожидаемые, рациональные и социально поощряемые в условиях неполноты информации. Уровневая когерентность обеспечивается содержательно близкими фокальными принципами участников организационной контрактации – совокупностью норм и правил, базирующихся на конкретных ценностях, которыми в реальности руководствуется субъект в процессе взаимодействия с другими субъектами.

Практика показывает, что возможности традиционных методик диагностики организационной культуры для выявления ее уровневой когерентности несколько ограничены. В связи с этим нами была разработана специальная методика, которая была апробирована в период с 2010 по 2015 год на ряде предприятий г. Перми и Пермского края [1]. Методика включает в себя два этапа.

Первый этап является подготовительным и предполагает диагностику организационной культуры в соответствии с любой традиционной моделью. На данном этапе, сопоставив выявленные доминирующие типы культуры с точки зрения руководителей и рядовых сотрудников, делается предварительное предположение о степени идентичности восприятия ими организационной реальности.

Второй этап представляет собой основное исследование и ориентировано на подтверждение или опровержение полученной на первом этапе информации о типе доминирующей культуры, а также на определение областей наибольшего риска, где фокальные принципы персонала и руководителя не совпадают и требуют, таким образом, соответствующей корректировки.

На данном этапе используется опросник, включающий в себя 16 вопросов-ситуаций. Время ответа респондентов ограничено для того, чтобы сотрудники демонстрировали не «правильное», а реальное, почти автоматическое решение проблемы. Каждый из ответов представляет собой равновесие, характерное для определенного типа организационной культуры [1]. При заполнении опросника руководителю в каждом случае необходимо отвечать на вопрос: «Как, на мой взгляд, должны вести себя работники в сложившейся ситуации?» Сотрудники, в свою очередь, решают: «Как бы я поступил в данной ситуации?»

Анализ полученных решений позволяет определить, какими фокальными принципами руководствовались респонденты при выборе того или иного варианта поведения [1]. А по полученным принципам – определить реальный тип культуры, в рамках которых действует руководитель и его подчиненные. Сопоставив полученные типы культуры, делаем вывод о наличии или отсутствии уровневой когерентности организационной культуры.

Следует отметить, что исследования уровневой когерентности культуры различных предприятий позволили нам выявить общую закономерность:

ни сотрудники, ни руководители, как правило, не способны преодолеть иллюзии (как чрезмерно позитивные, так и излишне негативные) относительно характера культурного контекста предприятия. Обычным результатом исследования организационной культуры является фиксация яркого несоответствия между типом диагностической культуры и характером реальной практики организационного поведения.

В результате анализа мы выявили ряд ситуаций, сочетающих различные варианты восприятия организационной культуры управленческим звеном и персоналом (1-й этап исследования) и содержательные характеристики повседневных организационных практик (2-й этап исследования) (табл. 1).

Таблица 1

Типы уровней когерентности организационной культуры предприятия

Тип уровней когерентности организационной культуры	Характеристика уровней		
	Содержание восприятия культуры руководством и персоналом	Характер организационных практик, ожидаемых руководством и реализуемых персоналом	Соответствие идентификационного уровня культуры (1-й этап исследования) и реальных организационных практик (2-й этап исследования)
Явная уровневая когерентность	Соответствует	Соответствует	Совпадает
Условная уровневая когерентность	Соответствует	Соответствует	Не совпадает
Последовательная уровневая некогерентность	Не соответствует	Не соответствует	Совпадает
Неявная уровневая некогерентность	Соответствует	Не соответствует	Не совпадает
Потенциальная уровневая когерентность	Не соответствует	Не соответствует	Совпадает
Глобальная уровневая некогерентность	Не соответствует	Не соответствует	Не совпадает

Как следует из табл. 1, нами были выявлены 6 типов уровней когерентности организационной культуры.

Явная уровневая когерентность характеризуется идентичными или близкими представлениями об организационной реальности, целях и инструментах достижения поставленных перед предприятием задач. Данный тип предполагает: идентичными являются как представление сотрудников и руководителей о содержании культуры, так и их поведенческие реакции. Иными словами, и по результатам первого, и по результатам второго этапа исследования мы

получим один вариант доминирующего типа организационной культуры.

Условная уровневая когерентность свидетельствует о наличии латентных «проблемных зон», связанных с тем, что руководство и сотрудники уже нечетко идентифицируют характер культурного пространства своего предприятия, однако интуитивно демонстрируют требуемые ситуацией и этапом жизненного цикла организационные практики.

Последовательная уровневая некогерентность свидетельствует о более осознанном восприятии сотрудниками и руководителями тех норм и ценностей, которые регулируют их организационное поведение. Проблема заключается в том, что они являются разными для управленческого звена и для рядовых сотрудников, причем как на уровне представлений, так и на уровне реальных практик.

Неявная уровневая некогерентность сигнализирует о наличии негативных тенденций во внутренних процессах, ослабляющих способность сотрудников адекватно оценивать качество организационной контрактации. В рамках проведения первого этапа исследования восприятие содержания культурных конструктов у всех уровней иерархии совпадает, однако на уровне действительных поведенческих стимулов происходит расхождение.

Потенциальная уровневая когерентность отражает ситуацию, когда видение содержания организационной культуры руководителем и сотрудниками существенно отличается. Однако дальнейшее исследование показывает, что в действительности организационное поведение регулируется общими нормами и правилами, облегчая процесс организационной контрактации. Иными словами, на первом этапе фиксируется некогерентность, в то время как на уровне организационных практик все субъекты контрактации по разным причинам руководствуются идентичными фокальными принципами.

Глобальная некогерентность организационной культуры – крайний вариант проявления ценностно-нормативной разобщенности, когда и восприятия культуры различными уровнями организационной иерархии существенно отличаются друг от друга, и почти полностью отсутствует возможность выработки предсказуемых и понятных сценариев поведения.

Представленные варианты соотношений реального и воспринимаемого уровня культуры могут нести в себе информацию о качестве организационной контрактации, о скрытых и явных проблемах, о перспективах развития предприятия и его потенциальной эффективности. В связи с этим двухуровневое исследование организационной культуры открывает более глубокие пласты для анализа и соответствующих выводов, а значит, и для определения направлений возможных организационных изменений.

Существенное внимание к проблемам организационной культуры в контексте повышения эффективности деятельности любого предприятия обусловлено тенденцией исчерпания потенциала административных методов управления. Это заставляет искать ответы на вопрос о повышении значимости в деловой среде культурологических факторов, стимулирующих более результативные взаимоотношения с внешними и внутренними агентами,

способствующих преодолению коммуникативных барьеров, снижающих степень потенциальной конфликтности заинтересованных сторон. Л. Харрис и Э. Огбонна (E. Ogbonna, L. Harris) утверждают, что эффективность компании может быть увеличена не налаженным администрированием, а усилением определенного типа организационной культуры [5].

В контексте оценки эффективности МФЦ особое место занимает мониторинг качества предоставления государственных услуг клиентам анализируемых центров. Для этого традиционно используется комплекс различных исследовательских методик, ориентированных на сбор информации об исследуемых параметрах. В Российской Федерации для оценки удовлетворенности граждан качеством государственных и муниципальных услуг используется методика Минэкономразвития России от 28 февраля 2014 г. № 3939-ОФ/Д09и.

Исходя из цели нашего исследования для оценки удовлетворенности клиентов МФЦ нами была разработана специальная анкета, которая базируется на комплексе показателей и индикаторов мониторинга качества предоставления государственных и муниципальных услуг и включает в себя 20 открытых и закрытых вопросов. По исследуемым услугам был принят перечень параметров, определяющих их качество, таких как стоимость каждого обращения (официальные платежи и неформальные платы), временные затраты на каждое обращение, основные проблемы предоставления государственной услуги и т.д. Интегрированный показатель удовлетворенности представляет собой средний процент удовлетворенности этими параметрами, рассчитанный отдельно по каждому центру.

Значение интегрированного показателя удовлетворенности МФЦ находится в континууме от неудовлетворенности до удовлетворенности (табл. 2).

Таблица 2

Типы удовлетворенности клиентов МФЦ

№	Значение интегрированного показателя удовлетворенности, %	Степень удовлетворенности
1	[0; 20]	Неудовлетворенность
2	[20; 40]	Низкий уровень удовлетворенности
3	[40; 60]	Частичная удовлетворенность
4	[60; 75]	Средний уровень удовлетворенности
5	[75; 90]	Потенциальная удовлетворенность
6	[90; 100]	Удовлетворенность

Как следует из табл. 2, континуум включает в себя шесть основных состояний удовлетворенности, проиллюстрированных определенным значением интегрированного показателя.

Анализируя деятельность МФЦ, мы предположили, что одним из факторов, определяющих степень удовлетворенности клиентов МФЦ, является степень уровневой когерентности организационной культуры, когда рядовой персонал адекватно понимает характер требований, предъявляемых к нему руководством, и положительно откликается на эти требования. Чем меньше соответствуют

друг другу фокальные принципы руководителей и подчиненных, регулирующих их организационное поведение, тем меньше потенциал эффективности реализации основного вида деятельности любого предприятия (табл. 3).

Таблица 3

Теоретическое соотношение типов уровневой когерентности организационной культуры и степени удовлетворенности клиентов

№	Тип уровневой когерентности организационной культуры	Степень удовлетворенности клиентов
1	Глобальная уровневая некогерентность	Неудовлетворенность
2	Последовательная уровневая некогерентность	Низкий уровень удовлетворенности
3	Неявная уровневая некогерентность	Частичная удовлетворенность
4	Потенциальная уровневая когерентность	Средний уровень удовлетворенности
5	Условная уровневая когерентность	Потенциальная удовлетворенность
6	Явная уровневая когерентность	Удовлетворенность

Как видно из табл. 3, мы предположили, что глобальная уровневая некогерентность организационной культуры является тормозом в процессе достижения высокого уровня удовлетворенности клиентов учреждения. При существующих противоречиях в восприятии культурного контекста и различиях в фокальных принципах, определяющих поведение, появляется большая вероятность рассогласованности действий управленческого персонала и рядовых сотрудников. Как правило, данный тип уровневой когерентности сопровождается неопределенностью и непредсказуемостью действий и оценочных суждений руководства, что порождает у персонала отсутствие устойчивости, провоцирует беспокойство и недовольство работой. Все эти факторы негативно влияют на скорость, комфортность и качество предоставляемых услуг в целом.

Предположение о взаимосвязи последовательной уровневой некогерентности и низкой удовлетворенности клиентов основано на том, что такое состояние организационной культуры провоцирует конфликтность в отношениях менеджмента и подчиненных. Конфликтная среда в организации не может не сказаться на общем впечатлении клиента о ней и, как следствие, влияет на уровень его удовлетворенности. Различия в понимании культурного контекста между представителями данных групп работников, даже при идентичности восприятия культуры внутри каждой группы, создает ситуацию институционального разрыва, при которой формирование точек соприкосновения между управленческими требованиями и поведенческими сценариями персонала становится маловероятным. Существование разногласий у работников разных уровней провоцирует неэффективность их контрактации и низкую удовлетворенность клиентов. Однако, в отличие от хаотичных поведенческих актов в ситуации глобальной уровневой некогерентности, соответствие представлений о культуре и реальных детерминантах деятельности внутри группы работников, непосредственно взаимодействующих с клиентом, позволяет нам предположить более высокий уровень удовлетворенности их клиентов.

Ситуация неявной уровневой некогерентности может, на наш взгляд, формировать ситуацию частичной удовлетворенности клиентов. Особенность данного типа когерентности заключается в том, что представители обоих уровней организационной иерархии хорошо понимают, что от них требуется, но под влиянием каких-либо факторов демонстрируют оппортунистическое поведение во всем его многообразии. В этом случае, скорее всего, речь может идти только о частичной удовлетворенности клиентов, поскольку отсутствие согласованности поведения управленческого звена и их подчиненных на уровне реального взаимодействия порождает заминки в работе всей организации, от рутинных повседневных вопросов до разработки концепции коммуникации с внешней средой и клиентами.

Взаимосвязь ситуации потенциальной уровневой когерентности организационной культуры и среднего уровня удовлетворенности клиентов в данной модели обусловлена совпадением реального, а не декларируемого типа культуры, что выгодно отличает его от предыдущего варианта. Согласованность фокальных принципов сотрудников предприятия является необходимой основой для продуктивного, слаженного взаимодействия, влияющего на мнение клиентов о компании.

Предположение о соответствии условной уровневой когерентности организационной культуры потенциальной удовлетворенности клиентов базируется на ряде факторов. Ожидаемый уровень удовлетворенности остается достаточно высоким: одинаковая для управленческого и рядового персонала, декларируемая и реальная организационная культура помогает оправдывать ожидания друг друга в процессе контракции, делая обслуживание клиентов более оперативным. Тем не менее не стоит забывать, что в представленной ситуации все еще присутствуют транзакционные издержки, связанные с тем, что представления о культурном контексте и реальные поведенческие детерминанты не совпадают. Это сказывается на эффективности всего предприятия в целом и на удовлетворенности потребителей его услуг.

Ситуации явной уровневой когерентности организационной культуры соответствует полная удовлетворенность клиентов. Такое состояние культуры характеризуется отсутствием каких-либо противоречий в понимании организационной культуры среди представителей разных структурных уровней, стабильностью и гармоничностью их отношений. Работая в компании, где нормы и ценности разделяются всеми и господствует взаимопонимание руководителей и подчиненных, сотрудники будут, скорее всего, удовлетворены работой и организацией, которая им ее предоставляет. От этого напрямую зависит то, в каком свете они будут представлять свою компанию во внешней среде, при общении с потенциальными и реальными клиентами, партнерами, средствами массовой информации.

Отметим, что в реальной организационной практике на удовлетворенность клиентов качеством предоставления услуги влияет множество факторов, однако специфика феномена организационной культуры заключается в его способности аккумулировать большинство из них в едином социокультурном контексте. В связи с этим мы сочли целесообразным осуществить пилотную проверку представленных теоретических взаимосвязей. Данный аспект стал одним из этапов исследования МФЦ Пермского края, проводившегося в период с 2013 по 2014 год.

В процессе оценки качества предоставления услуг МФЦ было опрошено 295 клиентов в 10 многофункциональных центрах Перми и Пермского края¹, посетивших их с целью получения услуг регистрации сделок с недвижимостью, прав собственности, раздела земельного участка, сдачи документов на паспорт гражданина РФ и загранпаспорт, консультаций по поводу наследства и смены паспорта. По согласованию с руководителем учреждения «КГАУ Пермский краевой МФЦ ПГМУ» в выборку вошли МФЦ районов г. Перми, а также Лысьвы, Чусового, Краснокамска, Барды, Чернушки и др.

В каждой точке было опрошено заданное число респондентов, определенное в зависимости от целей исследования и специфики данной государственной услуги. С учетом существующих условий выборка была рассчитана отдельно для каждого центра и составила 20% от средневенной посещаемости в месячном периоде. Отбор респондентов производился произвольно из числа граждан, только что получивших услугу специалистов МФЦ.

Метод анкетирования был дополнен методикой «контрольной закупки», используемой для оценки соблюдения стандартов обслуживания наиболее массовых государственных услуг, для которых данный параметр является существенным фактором, влияющим на издержки получения услуги. В выборку для контрольной закупки вошли те же МФЦ, в которых проходило анкетирование клиентов.

Интегрированные показатели удовлетворенности в рассматриваемых центрах можно охарактеризовать как высокие (табл. 4).

Таблица 4

Типы удовлетворенности клиентов исследуемых МФЦ

Филиал	Значение интегрированного показателя, %	Тип удовлетворенности
МФЦ 1	85,0	Потенциальная удовлетворенность
МФЦ 2	76,8	Потенциальная удовлетворенность
МФЦ 3	76,3	Потенциальная удовлетворенность
МФЦ 4	86,9	Потенциальная удовлетворенность
МФЦ 5	87,2	Потенциальная удовлетворенность
МФЦ 6	71,1	Средний уровень удовлетворенности
МФЦ 7	75,2	Потенциальная удовлетворенность
МФЦ 8	83,3	Потенциальная удовлетворенность
МФЦ 9	88,9	Потенциальная удовлетворенность
МФЦ 10	80,0	Потенциальная удовлетворенность

Как следует из табл. 4, большинство клиентов исследуемых МФЦ высоко оценивают качество предоставляемых услуг, о чем свидетельствуют значения интегрированного показателя. Снижение показателя, как правило, обусловлено не столько уровнем профессионализма работников МФЦ, сколько уровнем комфортности и доступности помещений центра. Однако и сама про-

¹ На 30 ноября 2015 г. действуют 51 филиал и 137 территориально-обособленных структурных подразделений КГАУ «Пермский краевой МФЦ ПГМУ».

цедура получения государственной услуги также иногда вызывает нарекания. Основной причиной недовольства клиентов является время, потраченное на получение услуги. В частности, в МФЦ 2 и МФЦ 3 почти половина опрошенных (44,4%) отметили, что в офисах МФЦ обслуживание заняло столько же или больше времени, чем в других государственных учреждениях.

Относительно низкое значение интегрированного показателя зафиксировано только в одном из анализируемых учреждений – МФЦ 6. Клиенты данного офиса остаются недовольными качеством предоставляемых услуг по целому ряду параметров, в том числе и в части компетентности сотрудников. Лишь 40% респондентов оценили профессионализм персонала на «хорошо» и «отлично».

Самое высокое значение интегрированного показателя зафиксировано в МФЦ 9 – 88,9%. Клиенты высоко оценили вежливость, внимательность, компетентность сотрудников, а также полноту и доступность информации о порядке предоставления государственных услуг.

Таким образом, респонденты в целом удовлетворены по главным позициям: качество обслуживания в МФЦ, комфортность, доступность информации о порядке предоставления услуг, график работы офисов и место размещения центров.

Результаты «контрольной закупки» во всех МФЦ подтвердили полученные в ходе анкетирования данные. Подавляющее большинство регламентов были соблюдены.

Диагностика уровневой когерентности осуществлялась в границах выборки, представленной выше: в 10 МФЦ Пермского края было опрошено 98 работников, из них 32% респондентов были отнесены к руководящему звену управления, 68% – рядовые сотрудники МФЦ.

На первом этапе исследования была осуществлена диагностика организационной культуры по методике Р. Харрисона. В итоге была выявлена высокая степень унификации восприятия организационной культуры работниками учреждений (табл. 5).

Таблица 5

**Результаты анализа представлений работников МФЦ
об организационной культуре предприятия**

Филиал	Доминирующий тип культуры	
	Для руководителей	Для подчиненных
МФЦ 1	Задача	Задача
МФЦ 2	Задача	Задача
МФЦ 3	Задача	Задача
МФЦ 4	Задача	Задача
МФЦ 5	Задача	Задача
МФЦ 6	Личность	Задача
МФЦ 7	Задача	Задача
МФЦ 8	Задача	Задача
МФЦ 9	Задача	Задача
МФЦ 10	Задача	Задача

Такая картина дает нам основания предположить, что при взаимодействии руководители и их подчиненные руководствуются одинаковыми фокальными принципами, свойственными культуре задачи. Для того чтобы подтвердить или опровергнуть данное предположение, был реализован второй этап исследования, заключающийся в систематизации результатов ситуационного опросника (табл. 6).

Таблица 6

Типы уровневой когерентности организационных культур МФЦ

Филиал	Доминирующая культура (руководитель/подчиненный)		Совпадение типа культуры двух этапов	Тип уровневой когерентности
	1-й этап	2-й этап		
МФЦ 1	Задача/Задача	Роль/Роль	нет	Условная когерентность
МФЦ 2	Задача/Задача	Роль/Роль	нет	Условная когерентность
МФЦ 3	Задача/Задача	Власть/Власть	нет	Условная когерентность
МФЦ 4	Задача/Задача	Роль/Роль	нет	Условная когерентность
МФЦ 5	Задача/Задача	Личность/Личность	нет	Условная когерентность
МФЦ 6	Личность/Задача	Роль/Роль	нет	Потенциальная когерентность
МФЦ 7	Задача/Задача	Роль/Личность	нет	Неявная некогерентность
МФЦ 8	Задача/Задача	Роль/Роль	нет	Условная когерентность
МФЦ 9	Задача/Задача	Задача/Задача	да	Явная когерентность
МФЦ 10	Задача/Задача	Роль/Роль	нет	Условная когерентность

На основании этих данных можно утверждать, что для большинства офисов МФЦ декларируемая культура и вектор реальных организационных практик не совпадают. Исключение составляет МФЦ 9, сотрудники которого в рамках обоих этапов исследования зафиксировали культуру задачи в качестве доминирующей. Это может свидетельствовать о существовании оптимально выстроенного культурного дискурса, имеющего высокий потенциал эффективности.

Ситуация условной уровневой когерентности, выявленная в семи случаях из десяти, свидетельствует о наличии факторов, оказывающих давление на поведение сотрудников, характер которого идет вразрез с заявляемым культурным типом. Следует отметить, что в большинстве из них реальными организационными практиками управляют фокальные принципы культуры роли, что вполне закономерно, учитывая специфику деятельности анализируемых учреждений, базирующихся на регламентах и процедурах.

Высокий потенциал удовлетворенности клиентов имеет МФЦ 6, который, несмотря на отличающиеся интерпретации сотрудников характера сформированной культуры, также стимулирует те организационные практики, которые базируются на формализации и регламентах.

Потенциально опасной, на наш взгляд, является ситуация, сложившаяся в МФЦ 7, где руководитель ожидает от подчиненных реализации практик ролевой культуры, в то время как сами сотрудники предпочитают базироваться в своих действиях на ценностях культуры личности.

Полученные в ходе исследования МФЦ Пермского края результаты стали пилотным подтверждением определенного влияния уровневой когерентности организационной культуры учреждения на степень удовлетворенности его клиентов (табл. 7).

Таблица 7

Сопоставление результатов исследования организационной культуры МФЦ и степенью удовлетворенности их клиентов

Тип уровневой когерентности организационной культуры	Филиал	Степень удовлетворенности клиентов
Глобальная уровневая некогерентность	–	Неудовлетворенность
Последовательная уровневая некогерентность	–	Низкий уровень удовлетворенности
Неявная уровневая некогерентность	МФЦ 7	Частичная удовлетворенность
Потенциальная уровневая когерентность	МФЦ 6	Средний уровень удовлетворенности
Условная уровневая когерентность	МФЦ 1 МФЦ 2 МФЦ 3 МФЦ 4 МФЦ 5 МФЦ 8 МФЦ 10	Потенциальная удовлетворенность
Явная уровневая когерентность	МФЦ 9	Удовлетворенность

Как следует из табл. 7, большинство проанализированных центров подтвердили наличие взаимосвязи между уровневой когерентностью организационной культуры предприятия и степенью удовлетворенности его клиентов.

Исключение составляют МФЦ 7 и МФЦ 9, которые были отнесены к соседним от предполагаемых моделью границам удовлетворенности: 75,2% для МФЦ 7 и 88,9% для МФЦ 9 соответственно. Данное несоответствие может быть объяснено сложностью территориальной доступности анализируемых центров, что не зависит от качества культурного дискурса учреждения.

Следует отметить, что полученные нами результаты носят пилотный характер и нуждаются в дальнейшем расширении спектра за счет анализируемых предприятий, фирм, учреждений и организаций различных сфер деятельности, размера и форм собственности.

Очевидно, что проблема влияния организационной культуры на достижения предприятием своих целевых показателей является одной из самых обсуждаемых. Далеко не все ученые соглашаются с мнением о наличии прямой корреляции

между финансовой успешностью компании и качеством ее организационной культуры. Так, Дж. Гармендиа (J. Garmendia) считает, что существующее мнение о том, что сильная, устойчивая культура предприятия положительно влияет на результаты деятельности предприятия, на практике является довольно спорным утверждением, опровергнуть которое зачастую не составляет труда, поскольку на эти показатели может повлиять огромное количество других переменных [3]. Делая подобный вывод, ученый, тем не менее, не отрицает в полной мере наличие положительной связи между сильной культурой и результатами деятельности компании, особенно если организация активно взаимодействует с внешней средой и адаптируется к изменяющимся условиям. Дж. Марч и Р. Саттон (J. March, R. Sutton) отмечают, что очень трудно найти те показатели, с которыми будет коррелировать организационная культура [4]. С. Силь и Дж. Мартин полагают, что существует огромное количество факторов организационной культуры, однако не существует верного способа их оцифровать и связать с эффективностью организации в целом [2].

Нельзя не согласиться с таким мнением, поскольку специфика феномена организационной культуры существенно осложняет установление каких-либо четких взаимосвязей. Вместе с тем культура обладает способностью взаимодействовать со всеми аспектами организационной жизнедеятельности, в связи с чем нельзя игнорировать данный феномен в процессе исследования организационной эффективности.

Список литературы

1. *Исopesкyль O.Ю.* Управление организационной культурой предприятия. М.: Наука, 2012. 416 с.
2. *Armenakis A.A., Gregory B.T., Harris S.G., Shook C.L.* Organizational Culture and Effectiveness: A Study of Values, Attitudes, and Organizational Outcomes // *Journal of Business Research*. 2009. № 62. P. 673–679.
3. *Garmendia J.A.* The Impact of Corporate Culture on Company Performance // *Current Sociology*. 2004. № 52. P. 1021–1038.
4. *March J.G., Sutton R.I.* Organizational Performance as a Dependent Variable // *Organization Science*. 1997. № 8. P. 698–706.
5. *Ogbonna E., Harris L.C.* Leadership Style, Organizational Culture and Performance: Empirical Evidence of UK Companies // *International Journal of Human Resource Management*. 2000. № 11. P. 766–788.

Получено 19.10.2015

References

1. Isopeskul, O.Y. (2012), *Upravlenie organizacionnoy kulturi predpriyatia* [Management of organizational culture], Nauka, Moscow, Russia.
2. Armenakis, A.A., Gregory, B.T., Harris, S.G. and Shook, C.L. (2009), "Organizational Culture and Effectiveness: A Study of Values, Attitudes, and Organizational Outcomes", *Journal of Business Research*, no. 62, pp. 673–679.

3. Garmendia, J.A. (2004), "The Impact of Corporate Culture on Company Performance", *Current Sociology*, no. 52, pp. 1021–1038.
4. March, J.G. and Sutton, R.I. (1997), "Organizational Performance as a Dependent Variable", *Organization Science*, no.8, pp. 698–706.
5. Ogbonna, E. and Harris, L.C. (2000), "Leadership Style, Organizational Culture and Performance: Empirical Evidence of UK Companies", *International Journal of Human Resource Management*, no. 11, pp. 766–788.

CORRELATION BETWEEN LEVEL COHERENCE OF ORGANISATIONAL CULTURE IN SINGLE-WINDOW SERVICE OFFICES AND THE SATISFACTION OF THEIR CLIENTS

Viktoriiia A. Drozdova

*BTL-agency «Active Promotion Group», 55a Kosmonavtov highway, Perm, 614000, Russia
E-mail: rockberry@mail.ru*

Olga Yu. Isopeskul

*The Higher School of Economics Perm, 38 Studencheskaya str., Perm, 614070, Russia
E-mail: IsopeskulOU@hse.perm.ru*

The article analyzes the potential correlation between level coherence of organizational culture of an enterprise, which implies the identity of perception and interpretation of the organizational reality by the representatives of different hierarchical levels, and the enterprise's customers satisfaction as a derivative of the content of its cultural context. The productivity of any organizational activity when a management subject specifies target indicators of organizational activity, and a management object takes necessary actions for their achievement, it is important for them to have an identical interpretation of the specified purposes, and also methods and mechanisms of their achievement, being based on substantially close organizational values. The results of influence of organizational culture level coherence on satisfaction of clients of the Single-Window Service Offices in Perm and Perm Krai are given in the article.

Key words: organizational culture; level coherence of organizational culture; customer satisfaction; public services; Single-Window Service Office

УДК 330.341.42:37

О.Д. ТРУНОВА, стажер-исследователь Центра прикладной экономики
Пермский филиал ФГАОУ ВПО «Национальный исследовательский университет
«Высшая школа экономики», г. Пермь, ул. Студенческая, 38
Электронный адрес: ODTrunova@hse.ru

М.В. СИЛИН, стажер-исследователь сектора исследований
государственно-частного взаимодействия Научно-учебной лаборатории
междисциплинарных эмпирических исследований
Пермский филиал ФГАОУ ВПО «Национальный исследовательский университет
«Высшая школа экономики», г. Пермь, ул. Студенческая, 38
Электронный адрес: mvsilin@hse.ru

ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

Статья посвящена анализу реализации механизма государственно-частного партнерства (ГЧП) в сфере образования за рубежом и в России. Исследование заключается в выявлении особенностей применения инструмента ГЧП в образовании, для чего были рассмотрены различные подходы к определению понятия государственно-частного партнерства, проиллюстрирована схема действия соответствующего механизма. В дополнение к этому авторами была составлена классификация зарубежных форм ГЧП в сфере образования, отражающая комплекс подходов ряда специалистов в данном направлении. На ее основе был проведен сравнительный анализ существующих форм, аналоги которых есть в России. Таким образом, были выявлены ключевые особенности российского и зарубежного опыта реализации государственно-частного партнерства в сфере образования. Результаты анализа могут быть широко использованы при проведении прикладных исследований соответствующей тематики.

***Ключевые слова:** государственно-частное партнерство (ГЧП); ГЧП в образовании; ГЧП в образовании за рубежом; особенности ГЧП в сфере образования; ГЧП в образовании в России; классификация ГЧП в сфере образования; механизмы ГЧП в сфере образования*

В условиях стремительных темпов современной экономической жизни общества, как у развивающихся стран, так и у государств с развитой экономикой, возникает необходимость искать новые направления для развития, разрабатывать наиболее эффективные инструменты управления ресурсами и осуществлять поиск решений глобальных проблем. Следовательно, перспективы развития и отдельно взятого региона, и страны в целом во многом зависят от грамотной выстроенной политики органов государственной власти и действий представителей частного сектора.

В последние десятилетия все большую актуальность приобретает вопрос использования механизма государственно-частного партнерства (ГЧП), который способен мобилизовать определенные незадействованные в экономике резервы, оказать воздействие на экономическое развитие и эффективность управления государственной или муниципальной собственностью. Несмотря на увеличивающееся количество работ по данной тематике, авторы которых рассматривают это явление с различных точек зрения, представить единое всеобъемлющее определение государственно-частного партнерства

проблематично. Характер государственно-частных партнерств зависит от множества факторов, таких как степень развития рыночных отношений, развитость законодательства, национальные особенности, отраслевая специфика и др. [3].

Подходы к определению государственно-частного партнерства

Для понимания сущности ГЧП необходимо, прежде всего, определить его ключевые признаки и характеристики, которые позволят разграничить данное понятие с другими типами взаимодействия государства и бизнеса. Комитет по научной и технологической политике Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) в качестве таких признаков ГЧП выделяет следующие [14]:

- а) участниками партнерства являются как государственные, так и частные организации;
- б) взаимоотношения сторон носят партнерский, равноправный характер;
- в) отношения сторон партнерства зафиксированы в официальных документах (контрактах, договорах и т.п.);
- г) партнеры имеют общие цели, для достижения которых они объединяют свои вклады;
- д) получение и использование совместных результатов основано на распределении между партнерами соответствующих расходов и рисков.

Отличительной особенностью государственно-частного партнерства считается то, что именно при данном типе взаимодействий государство в лице своих уполномоченных органов не реализует властные отношения, а выступает в роли партнера при достижении совместно с представителями бизнеса общественно значимых целей. Поэтому стремительно развивающийся в последнее время в России институт государственного заказа, по мнению некоторых специалистов, не может быть отнесен к механизму государственно-частного партнерства, так как между государством и бизнесом при формировании и размещении государственного заказа складываются преимущественно отношения типа «заказчик – исполнитель» [3].

Сущность ГЧП отражают определения данного термина, которые используются в литературе. Трактовки разных авторов имеют свои особенности и отличия: ряд специалистов делает акцент на социальных выгодах и сопутствующих рисках [7], другие же – на нормативно-правовом регулировании. В качестве примеров можно привести несколько наиболее часто используемых определений. Так, ГЧП представляет собой:

- «партнерство между общественным (государственным) сектором и частным сектором с целью выполнения проектов или предоставления услуг, которые традиционно поставляются государственным сектором. В ГЧП проявляется наличие у каждой из сторон определенных преимуществ в выполнении специфических задач по сравнению с партнером» [10, с. 216];
- «модель финансовых отношений, позволяющая государственному сектору использовать частный финансовый капитал так, чтобы расширить возможности как государства, так и частной компании» [12, с. 546].

Можно заметить, что все определения сходятся в том, что ГЧП – это форма совместного участия государства и бизнеса в общем проекте. Ключевое важное

требование ГЧП – консолидация частных и государственных (муниципальных) ресурсов, т.е. как только государственные ресурсы вовлекаются в проект – он тут же становится социально значимым. Иначе у государства просто отсутствуют причины предоставлять общественные ресурсы бизнесу. Следовательно, с данной точки зрения, ГЧП необходимо там, где «другие формы организации бизнеса не могут эффективно предоставлять общественные услуги» [9, с. 5].

В мировой практике прослеживается тенденция активного применения ГЧП в инфраструктурных отраслях, в том числе и в областях социальной инфраструктуры. Основываясь на результатах исследования Е.А. Семеновой [4], можно заметить, что в наиболее развитых странах механизм государственно-частного партнерства применяется в образовании и здравоохранении гораздо чаще, чем в каких-либо других областях. Это, вероятно, объясняется тем, что возникает необходимость тесного и продуктивного сотрудничества бизнеса и государства в разработке и реализации значительных по масштабу проектов и программ, целью которых является решение острых социально-экономических задач.

Механизм ГЧП в сфере образования

Форма ГЧП в образовании во многом зависит от объекта партнерства, на который направлены действия партнеров. Объектом могут быть земельные участки, здания и сооружения, оборудования и другое имущество социального и культурного назначения. Результаты интеллектуального и творческого труда также могут быть рассмотрены в качестве объектов прав собственности и, соответственно, могут служить объектами государственно-частного партнерства в образовании. Собственность на интеллектуальную продукцию, которая была создана в процессе работы, а также все необходимые при данном виде объекта условия должны прописываться в контракте.

При реализации механизма ГЧП в сфере образования серьезное значение имеет определение отношений собственности: владение, пользование, распоряжение. Причиной возникновения данной особенности является отсутствие возможности передать бизнес в постоянное распоряжение в государственную собственность из-за ограничений в законодательстве. Согласно закону «Об образовании в Российской Федерации», объекты инфраструктуры государственного образовательного учреждения приватизации не подлежат. Таким образом, если речь идет о реконструкции и дальнейшей эксплуатации зданий и инфраструктуры образовательного учреждения, отношения собственности частного партнера будут определены как «пользование» и «распоряжение». «Владение» возможно только в случае реализации проекта ГЧП «с нуля», когда частный партнер задействован на стадии проектирования, строительства и дальнейшей эксплуатации образовательного учреждения.

Важно учесть, что имущество государственного партнера (ГП) может принадлежать федеральным региональным или муниципальным органам власти и закрепляться (или не закрепляться) за образовательным учреждением, т.е. принадлежать [2].

Образовательные учреждения классифицируются по форме собственности на государственные, муниципальные, негосударственные. Государственные и муниципальные образовательные учреждения могут быть автономными, бюд-

жетными, казенными. Услуга образовательного учреждения включает реализацию образовательной программы, предоставление дополнительной платной образовательной услуги (обучение по дополнительным образовательным программам, преподавание специальных курсов и циклов дисциплин). В ситуации, когда предоставление образовательных услуг входит в перечень интересов партнеров, необходимо учесть тип учебного учреждения (дошкольные, общеобразовательные, учреждения профессионального и послевузовского профессионального образования, учреждения дополнительного образования, специальные (коррекционные) для обучающихся, воспитанников с ограниченными возможностями здоровья). Для каждой категории характерна соответствующая специфика, которая требует компетенции инвестора: различные стандарты, которые необходимо учесть как на этапе проектирования и строительства, так и непосредственно при предоставлении образовательных услуг: в заведениях для детей дошкольного возраста – они одни, в школах – другие, в специальных учреждениях для детей с ограниченными возможностями здоровья – третьи.

В роли ГП могут быть государственные и муниципальные органы, государственные и муниципальные образовательные учреждения. Частными партнерами (ЧП) могут быть разные субъекты (индивидуальный предприниматель, юридическое лицо российского или иностранного государства и др.). Отметим, что ЧП в сфере образования могут быть и негосударственные образовательные учреждения.

При реализации ГЧП в образовании важным является определение обязательств частного партнера по контракту. Ими могут быть выполняемые работы по строительству объекта партнерства (строительство объекта, реконструкция/ модернизация, расширение) либо деятельность (кроме строительных работ) с использованием объекта партнерства (обслуживание, управление, эксплуатация, предоставление услуг). Данные критерии выявлены на основе практики реализации проектов ГЧП в России с учетом действующего российского гражданского законодательства, федеральных законов «О концессионных соглашениях», «О некоммерческих организациях», «Об образовании в Российской Федерации» [2]. Предложенный Д.Н. Ефремовым [2, с. 4] механизм ГЧП в сфере образования с учетом выявленных критериев представлен ниже (рис. 1).

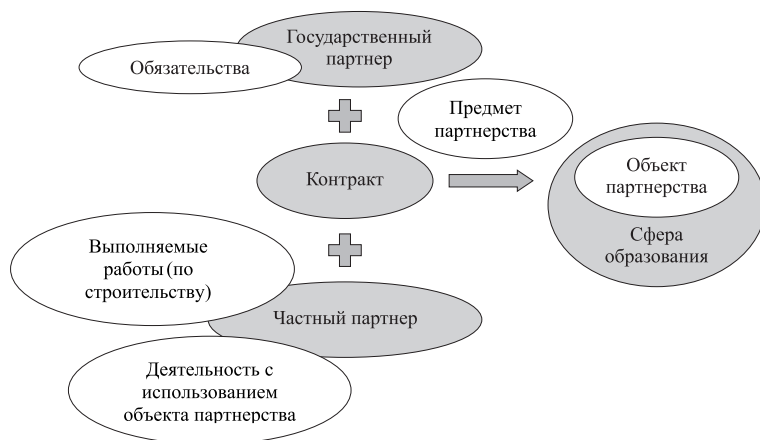


Рис. 1. Механизм ГЧП в сфере образования

Благодаря схеме можно наглядно увидеть механизм действия ГЧП в сфере образования и отметить его ключевые характеристики: государственный (государственные и муниципальные органы, государственные и муниципальные образовательные учреждения) и частный партнеры (индивидуальный предприниматель, юридическое лицо, группа юридических лиц) заключают соглашение (контракт) по поводу определенного объекта – того, на что направлены действия партнеров. При этом важно, что он собой представляет, к какому виду относится – земельные участки, здания, сооружения, другое имущество, результаты интеллектуальной деятельности и творческого труда. В контракте закреплены все необходимые при данном объекте условия и учтены основные положения, согласно которым устанавливаются обязательства, возложенные на государственного партнера, а также деятельность, за которую ответственен частный партнер. В обязательства ЧП включаются строительные работы (строительство нового объекта, реконструкция) либо другая деятельность, связанная использованием объекта (обслуживание, управление, эксплуатация, предложение услуг). Предметом партнерства и являются данные обязательства, которые зафиксированы в условиях контракта.

Практика ГЧП в сфере образования в России и за рубежом

По мнению некоторых специалистов, применение механизма ГЧП в образовательной сфере за рубежом имеет ярко выраженную социальную направленность. Инструмент государственно-частного партнерства преимущественно используется для того, чтобы у всех категорий граждан была возможность получения образования. Особое внимание направлено на малоимущие семьи, женские школы и одаренных детей.

В процессе проведения исследования была создана классификация, которая наиболее полно отражает весь спектр видов и механизмов ГЧП в образовании, реализующихся на сегодняшний момент времени. Представленная типология составлена на базе результатов исследований ряда авторов [5; 8; 11; 13], отражая комплекс подходов разных специалистов в классифицировании типов ГЧП в образовании за пределами РФ (рис. 2).

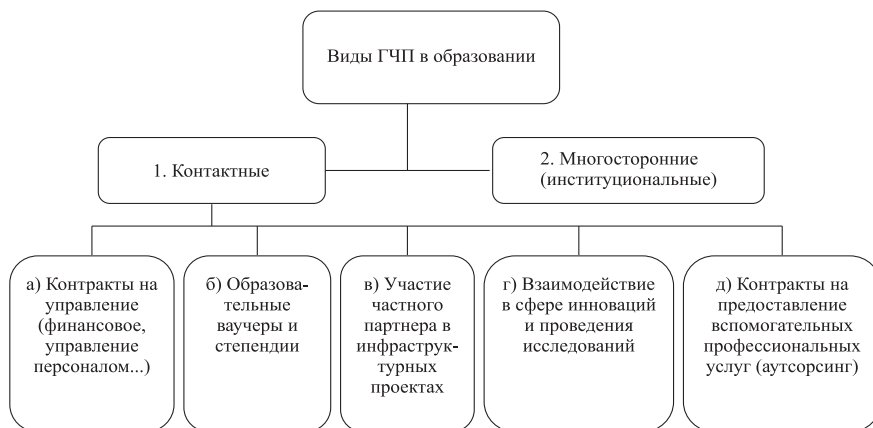


Рис. 2. Классификация видов ГЧП в образовании за рубежом

В России академическая литература на данную тему, а соответственно и единая классификация видов ГЧП пока отсутствует. Однако на основании составленной типологии форм государственно-частного партнерства за рубежом можно определить, какие разновидности на данный момент нашли практическое применение в нашей стране, а какие – нет.

Контрактные виды ГЧП

К группе «Контрактные ГЧП» относятся частное управление государственными школами, вложения в инфраструктуру (включая строительство), оказание части образовательных услуг на коммерческой основе, проведение инновационных разработок и исследований и т.д. [5].

Количество контрактных видов ГЧП в образовании в зарубежных странах по состоянию на 2009 год составило 92 проекта, реализованных в 47 странах по всему миру [13], что говорит о широком распространении использования данной разновидности государственно-частного партнерства.

а) контракты на управление

Как показывает практика, управленческие функции во многих государственных и муниципальных школах выполняются государством неэффективно. По этой причине в ряде стран стало актуальным привлечение негосударственного сектора к управлению образовательным учреждением посредством заключения контракта, который может заключаться как с одной школой, так и с целой группой образовательных учреждений. Это может быть финансовое управление, управление персоналом или долгосрочное планирование [8].

Наиболее яркие примеры практики таких контрактов – это так называемые государственные школы, учреждаемые на основе хартии (charter schools) в США, программа Fe Y Alegria в Латинской Америке, контрактные школы (contract schools) и т.д.

Школами, учреждаемыми на основе хартии, являются нерелигиозные государственные школы, которые обладают значительной автономией (утверждается хартией) по сравнению с обычными государственными школами. В действительности эти учреждения управляются определенной общественной организацией или группой (например, группой преподавателей). Хартия представляет собой заключенный с этой организацией контракт на срок от 3 до 5 лет, на основании которого и учреждается школа. В нем содержится информация о целях создания и миссии образовательного учреждения, программах и методах оценки эффективности. Данные хартии могут быть предоставлены на уровне местного управления. Ответственность за качество образования и соблюдение условий контракта ложится на соответствующую группу или организацию, и в случае ненадлежащего исполнения хартия может быть отозвана.

Другой пример – Программа Fe Y Alegria (FuA) – неправительственная организация, находящаяся под контролем иезуитского ордена католической церкви. В сферу деятельности этой организации входит не только управление объектами дошкольного, начального и среднего образования, но и профессиональное обучение граждан в беднейших общинах Испании и Латинской Америки. Ее целью является предоставление качественного образования бедным

слоям населения (хотя бы в рамках базового курса обучения). Подавляющая часть участников программы – сельские школы или те, что находятся на окраинах городов. Такие школы ориентированы на развитие латиноамериканских общин. Местные общины в праве приглашать ФуА для создания и строительства школ, при этом они (общины) самостоятельно покрывают расходы на строительство и эксплуатацию образовательных учреждений [8].

Управление контрактными школами осуществляется частной структурой, при этом право собственности и обязательства по финансированию принадлежит государству. Для учащихся обучение в школах данного типа бесплатно. Как показывает практика, объектом такого управления становятся школы, имеющие далеко не самые высокие показатели.

При создании контрактных школ с частным партнером могут заключаться два вида соглашения (контракта): управленческий – управление школой осуществляет частный партнер, однако все сотрудники (и преподавательский состав, и другие работники, находящиеся в штате) нанимаются государством; операционный, где, в том числе и наймом, занимается частная организация. И в том, и в другом случаях определяется фиксированная оплата частному партнеру либо за каждого учащегося, либо за все управление школой. В контрактных школах отличием от предыдущих примеров (школ, учрежденных на основе хартий и ФуА) является специфика отношений сотрудничества между государством и частным сектором. В то время как в «charter schools» общественные организации участвуют в управлении и принимают активное участие в развитии школ больше на общественных началах, в случае с ФуА прослеживается и явный акцент на национальный характер – поддержка и усиление роли латиноамериканских общин, в контрактных школах сотрудничество осуществляется в большей степени на основе коммерческого интереса.

Подобие школ, учреждаемых на основе хартии, в России представляет Совет школы – коллективный орган управления. Его наличие является примером развития общественного управления в российской системе общего образования. То есть в дополнение к органам государственной власти создаются общественные органы, в состав которых входят представители учительского и ученического коллективов, родителей и общественности. В перечень обязанностей Совета может входить помощь в разработке плана развития школы, участие в налаживании функциональных связей с учреждениями культуры и спорта с целью организации досуга учащихся, утверждение локальных актов образовательного учреждения в рамках соответствующей компетенции, координация деятельности общественных организаций, созданных в школе и т.д. Однако по сравнению с зарубежным аналогом – государственными школами, утвержденными на основе хартии, в российской практике Совет школы обладает меньшими по объему компетенциями и полномочиями.

б) образовательные ваучеры и стипендии

Общая схема действия данной разновидности ГЧП выглядит следующим образом: семьям вручаются государством ваучеры, которые они вправе «вложить» в образование своих детей, выбрав по своему усмотрению любого поставщика образовательных услуг. Поэтому ряд стран вместо привлечения негосударственного сектора в управление школой считает более целесообразным покупать места для учащихся в частных образовательных учреждениях,

доступ к образованию расширяется без дополнительных затрат на строительство и обеспечение необходимыми ресурсами новых школ. Другие государства применяют данный механизм для предоставления доступа к специализированным услугам, которые не может обеспечить государственный сектор.

В Швеции в 1992 г. государство ввело обязательство для муниципальных властей, согласно которому на них возлагается более 80% затрат на учащегося в любой выбранной родителями школе. При этом образовательное учреждение для того, чтобы принять участие в данном сотрудничестве, обязательно должно быть приведено в соответствие определенным требованиям. В других государствах в подобных программах могут участвовать все некоммерческие частные школы.

В России такой тип соглашения также используется в Пермском крае, в виде механизма финансирования поставщика услуги или так называемого нормативно-подушевого финансирования, когда средства «следуют» за конкретным ребенком [1]. Однако фактически он действует по принципу госзакупок, где отношения между сторонами устанавливаются по схеме «заказчик-исполнитель». Поэтому отнести этот тип к механизму ГЧП в образовании в чистом виде будет неверно.

в) участие частного сектора в инфраструктурных проектах

Частный партнер берет на себя обязанность по исполнению проектов инфраструктуры в сфере образования. Это может быть строительство или обеспечение оборудованием зданий образовательных учреждений. Право владения соответствующими объектами может принадлежать как государственному сектору, так и в некоторых случаях оставаться у частного партнера, что оговаривается в условиях контракта (по истечении которого эти права в любом случае переходят государству).

Такой вид контракта содержит ряд специфических для него особенностей. Например, срок действия соглашения между партнерами обычно составляет 25-30 лет, при этом определяется перечень выполняемых услуг и стандартов качества работ. Государственный партнер оставляет за собой право на предоставление основных услуг (образовательных), а частный – инвестирует средства в школьную инфраструктуру и обеспечивает реализацию вспомогательных (содержание и эксплуатацию зданий). Условия соглашения могут различаться в зависимости от конкретного случая, однако основная форма остается неизменной.

Фактически речь идет об инвестиционном проекте, где выбор частной компании осуществляется на основе конкурсной процедуры. Так, частный консорциум в рамках долгосрочного соглашения с государством занимается разработкой, строительством и эксплуатацией школ. Наиболее яркий пример такого контракта – широко известная программа Private Finance Initiative или PFI, создателем которой является Великобритания. Позднее реализацией аналогичных проектов стали заниматься Австралия, Канада и другие страны. Основная цель – расширение участия частного сектора в финансировании и строительстве инфраструктуры объектов сферы образования [8].

Наиболее развитым субъектом в России с точки зрения организации внедрения механизма ГЧП, а также имеющегося опыта реализации является г. Санкт-Петербург. В сфере образования известность получил масштабный

проект создания нескольких детских садов и школ в новых районах города «Славянка» и «Новая Ижора». Основными предпосылками выбора инструмента ГЧП стали необходимость обеспечения доступности образовательных услуг для населения новых жилых районов и предоставления их на качественном уровне. При этом наличие опыта использования ГЧП в других областях позволило заимствовать определенные механизмы его реализации по отношению к объектам социальной инфраструктуры, а сформированная институциональная база, отлаженная схема взаимодействия участников и государственная поддержка послужили надежной опорой в осуществлении проекта.

В Санкт-Петербурге действует целый спектр исполнительных органов государственной власти в рамках развития государственно-частного партнерства в регионе. Комитет по инвестициям осуществляет первичный отбор проектов для определения целесообразности их реализации с использованием схемы ГЧП на основе анализа концепции проекта, в его обязанности также входит общий контроль над соответствием ГЧП-проектов законодательству РФ. Межведомственная комиссия рассматривает предлагаемый для реализации проект и при принятии решения о необходимости его реализации по схеме ГЧП, инициирует принятие постановления Правительства о проведении конкурса. Профильные комитеты отвечают за ряд решений по проекту ответственные за сопровождение проекта в рамках своих полномочий и обязанностей. Специально созданное юридическое лицо – Управляющая компания – контролирует деятельность победителя конкурса (партнера) после заключения Соглашения о ГЧП и отвечает за реализацию конкурса. Организатор конкурса – СПб ГБУ «Агентство стратегических инвестиций» уполномочено Правительством Санкт-Петербурга осуществлять официальное взаимодействие с участниками конкурса, координацию работы команды проекта, подготовку конкурсной документации по проекту и проведение всех конкурсных процедур.

г) взаимодействие в сфере разработок инноваций и проведения исследований

У. Дрэшер и Б. Харрис [11] выделяют такой тип взаимодействия, как отдельную разновидность контрактных форм ГЧП. В данном случае партнерство касается преимущественно сферы высшего образования: речь идет о взаимодействии государственного сектора, бизнес-структур и учреждений, занимающихся научно-исследовательской деятельностью. Имеется в виду реализация государственных программ, поддерживающих соответствующие партнерские отношения в области проведения промышленных (отраслевых) исследований и способствующих развитию коммерциализации в исследовательской сфере [11].

В некоторых странах, входящих в Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), проекты партнерства промышленного сектора встречаются чаще с исследовательскими институтами, чем с университетами и лабораториями. В настоящий момент развитию ГЧП между университетами и промышленным сектором в сфере исследований и инноваций способствует ряд факторов. Например, растет скорость перехода к так называемой экономике знаний (высшему этапу развития постин-

дустриальной экономики), стремительно развивается глобализация. При этом бюджетные ограничения и стандартизированный подход, диктуемые государством в научно-исследовательской сфере, ведут к большим издержкам, что актуализирует поиск альтернативных вариантов проведения и финансирования исследований.

В последние годы правительство Великобритании уделяет особое внимание стимулированию участия частного сектора в сфере исследований и разработок. Власти поддерживают данное взаимодействие с помощью финансирования и создания специальных научно-исследовательских советов. Данная тенденция наиболее ярко проявляется в странах ОЭСР и в Канаде, где деятельность государственных лабораторий приобрела не только большую ориентированность на клиента, но и стала носить более прикладной характер [11]. То есть в случае когда ученые сталкиваются с проблемой ограниченности ресурсов для финансирования научных исследований (особенно в тех сферах, которые не востребованы на данный момент времени), реализация нового механизма стимулирования интереса у инвесторов с помощью ГЧП становится особенно актуальной. Аналогичная ситуация наблюдается и в США. По мнению комитета ОЭСР, основная причина сложившейся ситуации заключается в соответствующих национальных особенностях и специфике структурной организации финансирования научных исследований. Связь исследовательской сферы с отраслями промышленности может оказать значительное влияние на направление развития области научных разработок, их актуализацию в соответствии со спецификой деятельности инвесторов [11].

В России подобное сотрудничество на практике реализуется в нескольких формах, в частности в виде создания малых инновационных предприятий (МИП), которые создаются при вузах и НИИ. Бюджетные научные и образовательные учреждения в целях капитализации накопленных знаний могут выступать соучредителями предприятий, которые осуществляют внедрение в практическое применение созданных на базе университетов интеллектуальных продуктов (изобретения, базы данных, программы для ЭВМ, ноу-хау и др.). Так, вузы вправе учреждать МИП с долей собственности учебного заведения, при этом другими учредителями могут быть и физические, и юридические лица. Ключевая задача, стоящая перед МИП, заключается в преодолении разобщенности между исследователями и бизнес-структурами, а также ускорение процесса внедрения инноваций.

д) контракты на предоставление вспомогательных профессиональных услуг (аутсорсинг)

В сфере образования за рубежом данный тип соглашений стремительно обретает популярность. На этапе становления этого вида сотрудничества спектр предоставляемых услуг был достаточно узок и ограничивался в основном клининговыми услугами, однако сейчас на основе аутсорсинга заключаются контракты на разработку учебных программ, профессиональную переподготовку преподавательского состава и т.д. Пример такого сотрудничества – сеть школ Pitagoras в Южной Америке, в услуги которой входит помощь образовательным учреждениям в предоставлении целого комплекса мер по улучшению их деятельности (разработка учебных планов, техническая

поддержка, обеспечение учебными материалами, проведение тренингов для учителей и др.).

Как показывает практика, обычный срок действия такого контракта составляет один календарный год, в течение которого в дополнение к реализации всех условий со стороны Pitagoras также осуществляется мониторинг деятельности и оценки качества предоставляемых услуг непосредственно самим руководством данной организации [8].

В России подобный вид взаимодействия не так развит, как за рубежом. Широкое распространение на практике получило сотрудничество на основе аутсорсинга на оказание клининговых услуг в образовательных учреждениях, однако именно в образовательном процессе такой вид взаимодействия отсутствует.

При рассмотрении контрактных типов ГЧП в образовании примечательно, что в зарубежных и российских проектах делается акцент преимущественно на обеспечение доступа к образованию всех категорий населения (в рассмотренных видах кроме взаимодействия в сфере инноваций). Существует мнение, что частные школы способны предоставить обучение тем детям и подросткам, которые не посещают государственные образовательные учреждения по различным причинам (жители труднодоступных районов, «уличные» дети и другие маргинальные группы). Объяснением этого служит то, что «негосударственный сектор более приспособлен к работе на местном уровне в маломасштабных проектах, то есть речь идет о школах, которые создаются под конкретный спрос на образовательные услуги, «заточенные» под нужды местного населения» [8].

Группа «многосторонние или институциональные партнерства»

Данный вид партнерства был инициирован сравнительно недавно, и до сих пор немногие ученые выделяют его в качестве отдельной разновидности ГЧП. Возможно, потому, что при такой форме взаимодействия не предполагается обязательного извлечения прибыли для частного партнера – по сути ключевого условия участия частного сектора в таком сотрудничестве. Однако У. Дрешер, а также Р. Сайфуллин считают, что многосторонние партнерства, во-первых, представляют не что иное, как разновидность ГЧП в образовании, во-вторых, являются отдельным видом, отличным от контрактных форм в соответствующей классификации. Здесь речь идет о более масштабном, глобальном уровне сотрудничества контрагентов и объектов соглашений в целом. Фактически мы имеем дело с корпоративной социальной ответственностью. Она проявляется в участии бизнеса в решении проблем, традиционно находящихся в ведении государства, на первом месте здесь находится сфера образования.

На первый взгляд, для частного партнера отсутствуют материальные стимулы для участия в таком виде сотрудничества, однако, по мнению И. Краснопольской [6], компании извлекают из этого выгоды иного характера: повышение позиций в профессиональных рейтингах, получение дополнительных знаков отличия (аккредитаций и сертификатов), усиление своих позиций на рынке и т.д. При этом максимально активные в социальном плане компании могут даже выступать в качестве «агентов социальных изменений» [6]

на определенном уровне. И фактически играют частично роль третьего сектора с точки зрения выполняемых функций, принимают непосредственное участие в сфере гражданского общества. Такое сотрудничество в какой-то мере «выходит за рамки экономической и рыночной сфер, организации становятся институциональными акторами, связывающими государство, рынок, и общество» [6].

Как показывает практика, в большинстве случаев в таких многосторонних или институциональных партнерствах частным сектором являются транснациональные компании (ТНК), которые так или иначе вовлечены в образовательный процесс совместно с агентствами Организации Объединенных Наций (ЮНЕСКО, Всемирный банк, ЮНИСЕФ), международными финансовыми институтами, различными общественными организациями [11].

Примером служит проведенная в г. Санкт-Петербурге в ноябре 2006 г. международная конференция «Болонский процесс: качество образовательных программ в современных университетах». Темой данного мероприятия стала реализация реформы в сфере высшего образования (внедрение единой системы образования с точки зрения ступеней обучения в университетах – European Higher Education Area (EHEA)). Среди ключевых участников – московский офис ЮНЕСКО и одна из крупнейших мировых компаний «Бритиш Петролеум». Другим примером служит заключение ЮНЕСКО мирового соглашения с компанией «Майкрософт» об использовании информационных и коммуникационных технологий (ИКТ) с целью развития сферы образования. Ориентированное на ускорение социально-экономического роста сотрудничество началось в ноябре 2004 г. [11].

Заключение

Опыт использования механизма государственно-частного партнерства в сфере образования в зарубежных странах и на территории РФ существенно отличается. Разница в развитии ГЧП в России и за рубежом может объясняться временными факторами: за границей ГЧП фактически берет начало еще в XVIII-XIX вв., когда имели место первые формы взаимодействия частного и государственного сектора и по сей день существуют, тогда как в России формирование данного механизма находится на этапе становления. Опыт зарубежных стран не только более многогранен, но и допускает больше вариаций и разнообразия.

Реализация механизма государственно-частного партнерства в России не имеет системного подхода. Отдельные примеры практического применения данного инструмента не позволяют объективно оценить не только уровень развития ГЧП в нашей стране, но и эффективность внедрения соответствующего механизма в сфере образования.

Уровень развития ГЧП в различных регионах России существенно варьируется. Однако есть основания предполагать, что в будущем будет наблюдаться стандартизация подходов к разработке и реализации проектов на территории нашей страны и приведение к единообразию форм и подходов к пониманию государственно-частного партнерства. На уровень развития ГЧП влияют национальные, политические, социально-экономические особенности,

характерные для той или иной территории. Даже в рамках одной страны могут наблюдаться серьезные различия.

В дальнейшем в рамках данного исследования планируется поиск более детального материала по проектам ГЧП в сфере образования, как в России, так и в зарубежных странах. А также глубокий анализ информации и проведение глубинного интервью с участниками реальных проектов – как с представителями частного сектора, так и со стороны государственной власти.

Список литературы

1. *Гаджиева Л.А.* Об использовании возможностей негосударственного сектора для решения проблем доступности дошкольного образования: эксперт. анализ // Вопросы гос. и муницип. управления. 2012. № 4. С.169–176.
2. *Ефремов Д.Н.* Типология форм государственно-частного партнерства в сфере образования // Экон. журнал. 2012. № 25. С.1–9.
3. *Молчанова О.П., Лившин А.Я.* Государственно-частное партнерство в образовании. М.: КДУ, 2009. 242 с.
4. *Семенова Е.А.* Партнерство государства и бизнеса в интересах инновационного развития в странах ОЭСР // Аналит. обзоры РИСИ. 2007. № 4. С.20–35.
5. *Сайфуллин Р.И.* Зарубежный опыт государственно-частных партнерств и их роль в развитии образования // Актуальные проблемы экономики и права. 2012. № 1. С.62–68.
6. *Социально-активные компании более конкуренты: эксперт. сайт Высшей школы экономики “OPEN ECONOMY”* [Электронный ресурс]. URL: <http://орес.ru/1704981.html> (дата обращения: 20.11.2014).
7. *Холодная Н.Д.* Государственно-частное партнерство – новый тип отношений в российской экономике // Вопросы гос. и муницип. управления. 2009. № 2. С. 42–56.
8. *Фрумун И.Д., Поляруш П.П.* Частно-государственное партнерство в образовании: уроки международного опыта / Российское образование: Тенденции и вызовы: сб. ст. и аналит. докл. / сост. В.А. Мау и др. М.: Дело, 2009. С. 235–265.
9. *Шадрина Е.В., Виноградов Д.В.* Государственно-частное партнерство как форма организации бизнеса // Вопросы гос. и муницип. управления. 2012. № 4. С. 5–19.
10. *Brinkerhoz J.M.* Assessing and Improving Partnership Relations and Outcomes: A Proposed Framework // Journal of Evaluation and Program Planning. 2002. Vol. 25. P. 215–231.
11. *Dresscher W., Harris B.* Public Private Partnerships in Education. A report by Education International. 2009. 184 p.
12. *Hodge G.A., Greve C.* Public-Private Partnerships: An International Performance Review // Public Administration Review. 2007. Vol. 67 (3). P. 545–558.
13. *Patrinos H.A., Barrera-Osorio F., Guáqueta J.* The Role and Impact of Public-Private Partnership in Education. Washington, D.C.: The International Bank of Reconstruction and Development, 2009. 116 p.

14. *Public-private Partnership for Innovation: Policy Rationale, Trends and Issues* / Organization for Economic Cooperation and Development. Paris: Headquarters, 2003.

Получено 13.11.2015

References

1. Hajiyeva, L.A. (2012), "On the use of private sector capacity to address the availability of pre-school education. Expert analysis", *Public Administration Issues*, no. 4, pp. 169–176.
2. Efremov, D.N. (2012), "The typology of the forms of public-private partnership in education", *E'konomicheskij zhurnal*, no. 25, pp. 1–9.
3. Molchanova, O.P. and Livshin, A.Y. (2009), *Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo v obrazovanii* [Public-private partnership in education], KDU, Moscow, Russia.
4. Semenova, E.A. (2007), "Government and business partnership in the interests of innovative development in the OECD", *Analiticheskie obzory RISI*, no. 4, pp. 20–35.
5. Saifullin, R.I. (2012), "Foreign experience of public-private partnerships and their role in the development of education", *Aktual'niye problemy ekonomiki i prava*, no. 1, pp. 62–68.
6. Higher School of Economics expert site "OPEN ECONOMY" (2015), "Socio-active companies are more competitors", available at: <http://opec.ru/1704981.html> (Accessed 11 October 2014).
7. Holodnaya, N.D. (2009), "Public-private partnership – a new type of relations in Russian economy", *Public Administration Issues*, no. 2, pp. 42–56.
8. Frumin, I.D. and Poliarush, P.P. (2009), "Public-Private Partnerships in Education: Lessons from International Experience", in Mau, V.A. (ed.), *Rossijskoe obrazovanie: Tendencii i vyzovy* [Russian Education: Trends and challenges], Delo, Moscow, Russia, pp. 235–265.
9. Shadrina, E.V. and Vinogradov, D.V. "Public-Private Partnership as a Form of Business Organization", *Public Administration Issues*, no. 4, pp. 5–19.
10. Brinkerhoz, J.M. (2002) "Assessing and Improving Partnership Relations and Outcomes: A Proposed Framework", *Journal of Evaluation and Program Planning*, no. 25, pp. 215–231.
11. Dresscher, W. and Harris, B. (2009), *Public Private Partnerships in Education. A report by Education International*, Brussels, Belgium.
12. Hodge, G.A. and Greve, C. (2007), "Public-Private Partnerships: An International Performance Review", *Public Administration Review*, vol. 67, no. 3, pp. 545–558.
13. Patrinos, H.A., Barrera-Orsorio, F. and Guáqueta, J. (2009), *The Role and Impact of Public-Private Partnership in Education*, The International Bank of Reconstruction and Development, Washington, D.C., USA.
14. *Public-private Partnership for Innovation: Policy Rationale, Trends and Issues* (2003), Organization for Economic Cooperation and Development, Headquarters, Paris, France.

IMPLEMENTATION FEATURES OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIPS IN EDUCATION IN RUSSIAN AND INTERNATIONAL PRACTICE

Olga D. Trunova

*The Higher School of Economics Perm, 38 Studencheskaya str., Perm, 614070, Russia
E-mail: ODTrunova@hse.ru*

Maksim V. Silin

*The Higher School of Economics Perm, 38 Studencheskaya str., Perm, 614070, Russia
E-mail: mvsilin@hse.ru*

The article is dedicated to the analysis of implementation of public-private partnership (PPP) in the field of education in Russia and abroad. The study is to identify the features of the application of PPP instrument in education. For that reason different approaches to the definition of public-private partnership were considered, and scheme of the relevant mechanism was illustrated. In addition, the authors have compiled a classification of foreign forms of PPP in education, which reflects the range of approaches from a number of experts with regard to this aspect. On its basis, a comparative analysis of existing forms with corresponding analogues present in Russia was organized. Thus, the key features of Russian and foreign experience in implementing public-private partnership in education were identified. The analysis results can be further widely used in applied research on relevant topics.

Key words: public-private partnership (PPP); PPP in education; PPP in education abroad; PPP mechanisms in education; classification of PPP in education

УДК 336.711:338.24

Л.М. ПАХОМОВА, к.ист.н., доцент кафедры государственного и муниципального управления, доцент кафедры гражданского и предпринимательского права, заведующий Региональным центром подготовки специалистов для системы государственных закупок Пермский филиал ФГАОУ ВПО «Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», г. Пермь, ул. Студенческая, 38

доцент кафедры государственного и муниципального управления ФГБОУ ВПО «Пермский государственный национальный исследовательский университет», г. Пермь, ул. Букирева, 15
Электронный адрес: rcgperm@gmail.com

БАНКОВСКАЯ ГАРАНТИЯ КАК СПОСОБ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЗАЯВОК И ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИСПОЛНЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ КОНТРАКТОВ В СИСТЕМЕ КОНТРАКТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

В статье рассматриваются особенности банковской гарантии как способа обеспечения заявок и обеспечения исполнения контракта в системе контрактных отношений РФ. Цель статьи – определить развитие и особенности банковской гарантии в системе контрактных отношений в сравнительной характеристике с Гражданским кодексом РФ в период изменений до 2014 г. и после этого. Банковская гарантия в системе контрактных отношений определяется как особый вид обеспечения исполнения обязательств и может быть рассмотрен как частный случай обеспечения, согласно Гражданскому кодексу РФ по последним изменениям гражданского законодательства. Анализ показал, что развитие института банковской гарантии в системе государственных и муниципальных закупок характеризуется дискретностью, определяющую прерывность, нестабильность данного способа в развитии законодательства о закупочной деятельности. Кроме того, можно говорить об особенностях банковской гарантии в системе контрактных отношений, которые определяются в трех плоскостях: особые правила оформления банковской гарантии, установленные ФЗ от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» и подзаконными актами; особый субъектный состав, существующий в банковской гарантии; особый характер взаимоотношений между субъектами, обозначенными в банковской гарантии в отношении регрессных требований. Пути преодоления возникающих трудностей в правоприменительной практике развития контрактных отношений видятся в создании новых механизмов обеспечения исполнения обязательств и, возможно, в переходе на международные нормы ее урегулирования, через присоединение к Нью-Йоркской конвенции ООН 1995 г. о независимых банковских гарантиях и резервных аккредитивах.

Ключевые слова: *банковская гарантия; контрактные отношения; способ обеспечения заявок; способ обеспечения исполнения контракта; государственный и муниципальные заказчики; регрессные требования*

Введение

Банковская гарантия, как способ обеспечения исполнения обязательств, традиционно является одним из самых надежных обеспечительных механизмов в системе современного гражданского законодательства. При этом банковская гарантия, как способ обеспечения исполнения обязательств, впервые

была введена в Гражданский кодекс РФ в 1994 г. статьей 368 и определялась как обязательство, в силу которого банк, иное кредитное учреждение или страховая организация (гарант) дают по просьбе другого лица (принципала) письменное обязательство уплатить кредитору принципала (бенефициару) в соответствии с условиями даваемого гарантом обязательства денежную сумму по представлении бенефициаром письменного требования о ее уплате [4]. Ранее термин «гарантия» применялся в качестве синонима понятия «поручка» (ст. 68 Основ гражданского законодательства 1961 г.) [14], а позже – для обозначения отдельного вида поручительства (ст. 210 ГК 1964 г.) [3]. Банковскую гарантию использовали в международных расчетах для обеспечения обязательств советских организаций, согласно Положению Внешторгбанка СССР № 1 от 25 декабря 1985 г. [11].

В зарубежной практике банковскую гарантию принято называть *demand guarantee* – обеспечение по требованию. Известно, что при разработке положений ГК о банковской гарантии российские законодатели руководствовались унифицированными правилами «Uniform Rules for Demand Guarantees», разработанными Международной торговой палатой. Они характеризуют банковскую гарантию как: *unconditional* (безусловную); *independent* (независимую); *abstract* (абстрактную) [20, с. 2].

Юридическая природа банковской гарантии в РФ определяет обеспечение надлежащего исполнения принципалом его обязательства перед бенефициаром (основного обязательства). При этом ценность именно конструкции банковской гарантии заключается в независимости платежного обязательства гаранта от основного обязательства между принципалом и бенефициаром [19, с. 4].

В науке гражданского права исследованием проблем банковской гарантии занимались такие ученые, как В.В. Витрянский, Б.М. Гонгалов, Л.Г. Ефимова, О.М. Олейник, Е.А. Павлодский и др. При этом и как в части теоретической разработанности данного вида обеспечения исполнения обязательств, так и практического применения банковских гарантий в экономической деятельности.

В современных исследовательских работах поднимаются вопросы неурегулированности отношений кредитора, должника и третьего лица (гаранта) при доминирующем положении кредитора. При этом обычно неучтенными остаются интересы гаранта, не рассматривается детально плоскость юридической и экономической заинтересованности банков (страховых организаций) в выдаче гарантий.

Изменение правовой конструкции банковской гарантии в гражданском законодательстве. Развитие законодательства о государственных и муниципальных закупках в разрезе банковской гарантии

Современный интерес к правовой природе банковской гарантии был определен введением данного института в правовые механизмы государственных и муниципальных закупок. Кроме того, последние изменения гражданского законодательства в способах обеспечения исполнения обязательств вообще ликви-

дировали название данного способа обеспечения исполнения обязательств и ввели понятия независимой гарантии. Теперь, в соответствии со ст. 368 ГК РФ о независимой гарантии, гарант принимает на себя по просьбе другого лица (принципала) обязательство уплатить указанному им третьему лицу (бенефициару) определенную денежную сумму в соответствии с условиями данного гарантом обязательства независимо от действительности обеспечиваемого такой гарантией обязательства. Фактически, правая суть независимой гарантии остается аналогичной сути банковской гарантии, в соответствии с прежней редакцией ГК РФ. По новой редакции ГК РФ расширяется субъектный состав лиц, имеющий право выдавать независимые гарантии. Независимые гарантии могут выдаваться банками или иными кредитными организациями (банковские гарантии), а также другими коммерческими организациями. Таким образом, выдача банковских гарантий становится частным случаем независимой гарантии и будет регламентироваться как ГК РФ, так и нормативно-правовыми актами, определяющими специфику работы с банковской гарантией. К такой сфере, где банковские гарантии регламентируются специальными нормами, относится система государственных и муниципальных закупок.

В системе государственных и муниципальных закупок банковская гарантия, как обеспечительная мера, впервые упоминается в указе Президента РФ от 8 апреля 1997 г. № 305 «О первоочередных мерах по предотвращению коррупции и сокращению бюджетных расходов при организации закупки продукции для государственных нужд» [10]. При этом, ни в более раннем нормативно-правовом акте, регламентирующем систему размещения государственного заказа, таком как федеральный закон от 13 декабря 1994 г. № 60-ФЗ «О поставках продукции для федеральных государственных нужд» [12], ни в более позднем – федеральном законе от 6 мая 1999 г. № 97-ФЗ «О конкурсах на размещение заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для федеральных государственных нужд», которые являлись базовыми для регламентации государственного и муниципального заказа, не содержалось упоминания о банковской гарантии [8]. Указ Президента РФ от 8 апреля 1997 г. № 305 определял, что обеспечением заявки на участие в торгах (конкурсе) может быть банковская гарантия, залог, а также поручительство. Определяя банковскую гарантию как способ обеспечения заявки, Указ не определял механизмы обеспечения исполнения контракта. Данный нормативно-правовой акт, определяя такой способ обеспечения, указывает, что конкурсная документация может предусматривать, что лицо, предоставившее обеспечение заявки на участие в торгах (конкурсе), и поручитель обеспечения заявки (при наличии такового), а также форма и условия обеспечения заявки должны быть приемлемыми для заказчика. При этом информация о такой приемлемости является требованием не заказчика от поставщика, а наоборот, именно поставщик может потребовать от заказчика подтверждения приемлемости лица, готового предоставить обеспечение заявки, или предполагаемого поручителя. При наличии такого запроса заказчик обязан незамедлительно направить ответ на такой запрос. Получение информации о такой приемлемости не лишает заказчика права отклонить обеспечение заявки на том основании, что данное лицо или поручитель стали неплатежеспособными или утратили кредитоспособность.

Данным нормативно-правовым актом также были установлены пороговые значения истребования способов обеспечения заявок. При закупках продукции на сумму менее 2500 установленных законом размеров минимальной месячной оплаты труда заказчик был вправе не требовать от поставщика предоставления обеспечения заявки на участие в торгах (конкурсе). Размер обеспечения заявки на участие в торгах (конкурсе) не мог превышать 3 процентов предполагаемой цены государственного контракта. Кроме того, заказчик должен был незамедлительно вернуть документ об обеспечении заявки на участие в торгах (конкурсе) или обеспечить его возвращение после наступления одного из следующих событий: а) истечения срока действия обеспечения заявки на участие в торгах (конкурсе); б) заключения государственного контракта и предоставления обеспечения исполнения этого контракта, если предоставление такого обеспечения было предусмотрено конкурсной документацией; в) прекращения заказчиком торгов (конкурса) без заключения государственного контракта; г) отзыва заявки на участие в торгах (конкурсе) до истечения срока представления заявок, если конкурсной документацией не предусмотрено, что такой отзыв не допускается [10]. Таким образом, выделяя обеспечительные механизмы в зарождающейся системе государственных и муниципальных закупок, данный нормативно-правовой акт еще отдельно не устанавливает нормы в части обеспечения исполнения контракта, но уже предусматривает обеспечение заявок участников, фактически выстраивая обеспечительные механизмы обязательности заключения контрактов, что является уже нормами по эффективности использования бюджетных денежных средств. При этом законодательство о государственных и муниципальных закупках предлагает несколько видов обеспечения, отдельно не выделяя банковскую гарантию, что, несомненно, обеспечивает участникам более широкие экономические рычаги для вариативности применения обеспечительных механизмов на начальной этапе развития законодательства о закупках.

Дальнейшее развитие институт банковской гарантии получает в федеральном законе от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнении работ, оказании услуг для государственных и муниципальных нужд», который был основополагающим для системы государственного и муниципального заказа в период с 2006 по 2013 год [13]. Банковская гарантия вводится в данный нормативно-правовой акт не как способ обеспечения заявок, а как способ обеспечения исполнения контрактов при проведении только двух процедур – открытого конкурса и аукциона, в том числе электронного аукциона. При этом обеспечение исполнения контракта было правом, а не обязанностью государственных и муниципальных заказчиков. Кроме того, даже если заказчиком было установлено обеспечение исполнения контракта, а победитель при проведении процедуры являлся бюджетным учреждением, данное требование на такие субъекты не распространялось.

Практика применения банковской гарантии показала основные пробелы данного обеспечительного механизмы в сложных экономических условиях развития государственного и муниципального заказа. Основными проблемами применения банковских гарантий стала возможность их выдачи не банками, а компаниями, не имеющими ни экономических, ни правовых возможностей

для такого оформления. Рынок «серых» банковских гарантий, по различным оценкам, в конце 2012 г. мог составлять до двух третей от всех выданных гарантий на территории РФ.

Ключевым решением как юридических, так и экономических проблем обеспечительных механизмов системы государственных и муниципальных закупок стало принятие федерального закона от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее – ФЗ № 44) [9].

Современное развитие норм о банковской гарантии в законодательстве о государственных и муниципальных закупках

В современных контрактных отношениях банковская гарантия, в соответствии с ФЗ № 44, является способом обеспечения как заявок, так и исполнения контракта. Ключевой новацией ФЗ № 44 стало установление четких правил оформления банковской гарантии и введение реестра банковских гарантий. Императив данного нормативно-правового акта – обязательное оформление банковских гарантий только теми банками, которые включены в предусмотренный ст.74.1. Налогового кодекса РФ перечень и соответствуют установленным требованиям для принятия банковских гарантий, отвечающих целям налогообложения. Ведение такого перечня осуществляется на сайте Министерства финансов РФ (www.minfin.ru), на 1 сентября 2015 г. в данном перечне находятся 345 банков [16].

ФЗ № 44, определяя правовой характер банковской гарантии, указывает на ее безотзывной характер и устанавливает обязательные условия для ее оформления. К таким обязательным условиям, в соответствии с законом, отнесены:

1) сумма банковской гарантии, подлежащая уплате гарантом заказчику в установленных ч. 13 ст. 44 ФЗ № 44 случаях, или сумма банковской гарантии, подлежащая уплате гарантом заказчику в случае ненадлежащего исполнения обязательств принципалом, в соответствии со ст. 96 ФЗ № 44;

2) обязательства принципала, надлежащее исполнение которых обеспечивается банковской гарантией;

3) обязанность гаранта уплатить заказчику неустойку в размере 0,1%денежной суммы, подлежащей уплате, за каждый день просрочки;

4) условие, согласно которому исполнением обязательств гаранта по банковской гарантии является фактическое поступление денежных сумм на счет, на котором, в соответствии с законодательством Российской Федерации, учитываются операции со средствами, поступающими заказчику;

5) срок действия банковской гарантии с учетом требований статей 44 и 96 ФЗ № 44;

6) отлагательное условие, предусматривающее заключение договора предоставления банковской гарантии по обязательствам принципала, возникшим из контракта при его заключении, в случае предоставления банковской гарантии в качестве обеспечения исполнения контракта;

7) установленный Правительством Российской Федерации перечень документов, предоставляемых заказчиком банку одновременно с требованием об осуществлении уплаты денежной суммы по банковской гарантии.

Для исполнения данных норм Правительством РФ было принято постановление от 8 ноября 2013 г. № 1005 «О банковских гарантиях, используемых для целей Федерального закона «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». В документе определено, что банковская гарантия оформляется в письменной форме на бумажном носителе или в форме электронного документа, подписанного усиленной неквалифицированной электронной подписью лица, имеющего право действовать от имени банка (далее – гарант), с учетом ряда дополнительных требований. Это право заказчика представлять письменное требование об уплате денежной суммы и (или) ее части по банковской гарантии в случае ненадлежащего выполнения или невыполнения поставщиком (подрядчиком, исполнителем) обязательств, обеспеченных банковской гарантией, а также в случаях, установленных ч. 13 ст. 44 ФЗ № 44; право заказчика по передаче права требования по банковской гарантии при перемене заказчика в случаях, предусмотренных законодательством Российской Федерации, с предварительным извещением об этом гаранта; условия о том, что расходы, возникающие в связи с перечислением денежных средств гарантом по банковской гарантии, несет гарант; перечень документов, представляемых заказчиком банку одновременно с требованием об осуществлении уплаты денежной суммы по банковской гарантии [6]. Кроме того, данным постановлением также закрепляются условия, которые недопустимо включать в банковскую гарантию: положение о праве гаранта отказывать в удовлетворении требования заказчика о платеже по банковской гарантии в случае непредоставления гаранту заказчиком уведомления о нарушении поставщиком (подрядчиком, исполнителем) условий контракта или расторжении контракта (за исключением случаев, когда направление такого уведомления предусмотрено условиями контракта или законодательством Российской Федерации); требования о предоставлении заказчиком гаранту отчета об исполнении контракта; требования о предоставлении заказчиком гаранту одновременно с требованием об осуществлении уплаты денежной суммы по банковской гарантии документов, не включенных в перечень документов, представляемых заказчиком банку одновременно с требованием об осуществлении уплаты денежной суммы по банковской гарантии, утвержденный рассматриваемым постановлением Правительства РФ. В акте также определяется форма оформления банковской гарантии, в том случае если она предоставляется в письменной форме на бумажном носителе на нескольких листах. Такая банковская гарантия должна иметь нумерацию на всех листах, а листы гарантии должны быть прошиты, подписаны и скреплены печатью гаранта. Подобные требования к оформлению банковской гарантии обусловлены и позицией Пленума Высшего арбитражного суда РФ, которая сформулирована в постановлении от 23 марта 2012 г. № 14 «Об отдельных вопросах практики разрешения споров, связанных с оспариванием банковских гарантий» [7].

Таким образом, данные требования к оформлению банковской гарантий в системе государственных и муниципальных закупок являются новацией и могут быть определены как необходимость создания такого способа обеспечения исполнения обязательств, который должен стать максимально надежным

при выполнении условий государственного и муниципального контракта и перечислении участнику бюджетных денежных средств. Содержание данных нормативно-правовых актов позволяет говорить о том, что ФЗ № 44 и постановление Правительства РФ от 8 ноября 2013 г. № 1005 в части определения норм, связанных с оформлением банковской гарантии, являются теми немногими актами, которые устанавливают систему четких и достаточно определенных правил при оформлении банковской гарантии.

Новацией закона необходимо считать возможность включения в банковскую гарантию условия о праве заказчика на беспорочное списание денежных средств за счет средств со счета гаранта, если гарантом в срок не более чем пять рабочих дней не исполнено требование заказчика об уплате денежной суммы по банковской гарантии, направленное до окончания срока действия банковской гарантии. Такая конструкция может быть установлена государственным и муниципальным заказчиком в извещении об осуществлении закупки, документации о закупке, проекте контракта, заключаемого с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем).

Особенности банковской гарантии в законодательстве о контрактной системе

Рассматривая специфику банковской гарантии для системы государственных и муниципальных закупок, необходимо учитывать следующее: особые правила оформления банковской гарантии, установленные ФЗ № 44 и подзаконными актами (что было рассмотрено выше); особый субъектный состав, существующий в банковской гарантии; особый характер взаимоотношений между субъектами, указанными в документе банковской гарантии в отношении регрессных требований.

Особый субъектный состав в правовой характеристике банковских гарантий в системе контрактных отношений определяется наличием в качестве бенефициара государственного и муниципального заказчика, которым может выступать также бюджетное учреждение. Специфической особенностью таких отношений по субъектному составу будет определение государственного или муниципального заказчика, которыми по ФЗ № 44, могут являться государственные или муниципальные органы власти, Государственная корпорация по атомной энергии «Росатом», Роскосмос, орган управления государственным внебюджетным фондом, государственные или муниципальные казенные учреждения либо учреждения, действующие от имени субъекта Российской Федерации. Только государственные и муниципальные заказчики уполномочены принимать на себя бюджетные обязательства и, соответственно, действовать от имени Российской Федерации, субъекта Российской Федерации или муниципального образования. Такая особенность определяет и специфику принципа, такого субъекта, который является участником закупочного процесса и подал заявку на участие в процедуре определения поставщика. Таким образом, выделяя особенности бенефициара и принципала, необходимо говорить, что таковыми в этих правоотношениях могут стать только те, кто обладает полномочиями выступать в роли заказчиков по своему правовому статусу, и, следовательно, только те участники, которые подали заявку

на участие в процедуре определения поставщика, исполнителя, подрядчика, что значительно сужает круг субъектных правоотношений, возникающих при оформлении банковских гарантий.

Особый субъектный состав банковской гарантии в системе государственных и муниципальных закупок продиктован соответствующими требованиями концепции ФЗ № 44. Говоря о гаранте, законодатель исходил из необходимости определения наиболее экономически стабильных и соответствующих банковскому законодательству банков. Такое сужение субъектов – гарантов в системе контрактных отношений продиктовано потребностью эффективного использования бюджетных средств. Оплата по исполнению контрактов может наступать только после качественного исполнения контрактных отношений, что, собственно, и обеспечивает институт банковской гарантии. При этом банковская гарантия в системе государственных и муниципальных закупок в силу своего обеспечительного характера получила более широкое применение, так как при получении банковской гарантии принципал фактически проходит соответствующую проверку со стороны банка-гаранта. Такая конструкция действий, как на этапе подачи заявок, так и на стадии исполнения контракта, является еще одним способом проверки поставщика – участника. Этот дополнительный механизм, опосредованно используемый в процессе получения банковской гарантии, является безусловным плюсом для эффективной работы в системе государственных и муниципальных закупок. В то же время в системе государственных и муниципальных закупок несколько иначе выглядит роль регрессного обязательства, определяющего характер банковской гарантии.

Определяя специфику банковской гарантии в системе государственных и муниципальных закупок, необходимо иметь в виду неопределенность регрессного характера таких банковских гарантий. Так, в соответствии с редакцией ст. 379 ГК РФ, действовавшей до 1 июня 2015 г., право гаранта потребовать от принципала в порядке регресса возмещения сумм, уплаченных бенефициару по банковской гарантии, определяется соглашением гаранта с принципалом, во исполнение которого была выдана банковская гарантия. То есть в силу исполнения гарантом принятого на себя обязательства перед бенефициаром гарант приобретает регрессное требование к должнику, становится кредитором по регрессному обязательству. В цивилистической науке вопрос о природе регрессных требований банковской гарантии имеет неоднозначную трактовку. Ключевым в такой дискуссии остается вопрос о праве гаранта предъявить регрессное требование либо только в случае прямого указания в соглашении между гарантом и принципалом или без такого соглашения, в силу закона. Данная проблематика неоднократно поднималась в исследованиях известных цивилистов: часть исследователей склонны видеть отсутствие регрессных обязательств в самой банковской гарантии, если оно специально не оговаривается в соглашении между гарантом и принципалом. Такой точки зрения придерживается В.В. Витрянский, отмечая, что норма, содержащаяся в ст. 379 ГК РФ, не устанавливает правила, по которому право гаранта на регрессные требования к принципалу возникает из соглашения с последним [1, с. 481–482]. Следовательно, он делает вывод, что право на регрессное требование

к принципалу является безусловным, а в соглашение необходимо включать не условия о возникновении такого права, а сведения об объеме требования. В противном случае «отказ гаранту в праве на регрессное требование к принципалу по сути является признанием законности неосновательного обогащения на стороне принципала, что было бы верхом несправедливости, поскольку в нашем случае в роли принципала выступает должник, не исполнивший основного обязательства» [2, с. 12]. Такой исследователь регрессных обязательств, как А.В. Сахаров, предлагает обратиться к трудам дореволюционного цивилиста А.Х. Гольмстена, который писал, что «формальным основанием права регресса является *prima facie* закон, а затем и договор. Регресс, как обязательство, есть обязательство *ex lege*. Право регресса при наличии определенных условий возникает в силу закона; для возникновения его активного проявления воли не требуется – оно необходимо лишь для осуществления его. Но норма, закон, участвующий в порождении права регресса, ни в римском праве, ни в современных кодификациях не является общей нормой, обнимающей все разновидности права регресса. Но такое отклонение законодателя от прямой и определенной формулировки права регресса делу не вредит; благодаря этому все-таки нельзя сказать, что нет нормы, определяющей право регресса. Когда мы говорим, что для возникновения известного права необходима соответствующая норма, то этим вовсе не сказано, что норма должна быть *ad hoc* формулирована; данный закон может быть законом выводим; таким во многих случаях и является закон, на котором основано право регресса» [18].

По мнению Е.А. Павлодского, если такое соглашение отсутствует или в нем не оговорено право предъявления регрессного требования, то гарант не сможет предъявить к принципалу регрессных требований [15, с. 34]. Подобного же мнения придерживается С.В. Сарбаш, считая, что возможность предъявления гарантом регрессных требований к принципалу «предоставлена гаранту при наличии договора с принципалом, где оговорено это право» [17, с. 96].

Такое различие во мнениях, по мнению А.В. Сахарова, является следствием разночтений гражданского законодательства и определяется в одних случаях буквальным толкованием юридического правила, закрепленного в п. 1 ст. 379 ГК РФ, а в других – исходит из концептуальных подходов обязательственного права. А.В. Сахаров предлагает рассматривать обязательства гаранта перед бенефициаром необходимо учитывая следующие положения:

- гарант предоставляет обеспечение вместо принципала, но это не означает акт дарения бенефициару;
- привлечение гаранта для обеспечения исполнения основного обязательства необходимо лишь для того, чтобы кредитор смог без особых затруднений удовлетворить свой имущественный интерес за счет быстрого получения денежного возмещения при нарушении обязательств со стороны принципала;
- банковская гарантия, в соответствии с нормами Гражданского кодекса РФ, является способом обеспечения исполнения обязательств, но, при этом должны быть выполнены и обязательства принципала.

Поэтому действия гаранта по уплате суммы без последующего обращения к принципалу в порядке регрессных требований, исходя из субъектного состава, должны рассматриваться как не соответствующие п. 4 ст. 575 ГК РФ,

а действия должника, отказывающегося возместить уплаченные гарантом денежные средства в порядке регрессных требований, – как сбережение имущества за счет другого лица (ст. 1102 ГК РФ) [5].

Современная редакция норм ГК РФ по обеспечению обязательств через независимую гарантию вообще не содержит понятия регрессных требований. При этом статья 379 ГК РФ определяет, что принципал обязан возместить гаранту выплаченные в соответствии с условиями независимой гарантии денежные суммы, если соглашением о выдаче гарантии не предусмотрено иное. Гарант не вправе требовать от принципала возмещения денежных сумм, уплаченных бенефициару не в соответствии с условиями независимой гарантии или за нарушение обязательства гаранта перед бенефициаром, за исключением случаев, если соглашением гаранта с принципалом предусмотрено иное либо принципал дал согласие на платеж по гарантии. Таким образом, современная редакция ст. 379 исходит из безусловных обязательств возмещения гаранту денежных сумм, но определяет возможность определить и иное соглашением о выдаче гарантии. Фактически редакция ГК РФ, действовавшая до 1 июня 2015 г., исходила из приоритетности права гаранта потребовать возмещение сумм, уплаченных бенефициару. Редакция же статьи по независимой гарантии определяет обязанность возмещения гаранту таких денежных сумм, акцентируя внимание на безусловности данного обязательства, которое тем не менее может быть изменено соглашением о выдаче гарантии.

Говоря об исследованиях регрессных обязательствах в правоотношениях, связанных с банковской гарантией, следует понимать, что такие правоотношения в системе государственных и муниципальных закупок могут отличаться рядом правовых особенностей. Регрессные обязательства между банком-гарантом и участником-принципалом могут возникнуть только на основании соглашения, которое может быть заключено между ними. При этом заключение такого соглашения будет являться для участника-принципала, который уже оплатил стоимость банковской гарантии, дополнительным риском и, возможно, скажутся на уменьшении количества выдаваемых банковских гарантий. Нам кажется более уместным в системе государственных и муниципальных закупок вообще рассматривать банковские гарантии без регрессных обязательств, считая возможным их возникновение только в случае внесения изменений в ФЗ № 44. Вместе с тем развитие института банковских гарантий и практики требований регрессных обязательств будет зависеть от позиции банков-гарантов и в целом от развития банковской гарантии в системе обеспечительных механизмов контрактной системы.

Выводы

Развитие института банковской гарантии в системе государственных и муниципальных закупок характеризуется дискретностью, что делает применение данного способа обеспечения в развитии законодательства о закупочной деятельности нестабильным. Кроме того, можно говорить об особенностях банковской гарантии в системе контрактных отношений, что определяется в трех плоскостях: особые правила оформления банковской гарантии, установленные ФЗ № 44 и подзаконными актами; особый субъектный состав,

существующий в банковской гарантии; особый характер взаимоотношений между субъектами, указанными в банковской гарантии в отношении регрессных требований. Выделяя специфику банковской гарантии для системы государственных и муниципальных закупок, необходимо понимать: нормы, определяющие банковскую гарантию в ФЗ № 44, после вступления в силу новой редакции ГК РФ будут являться специальными, так как современная редакция ГК РФ не содержит понятия “банковская гарантия”, а исходит из конструкции понятия “независимая гарантия”. При этом в современной редакции ГК устанавливается, что независимую гарантию могут выдавать банки или иные кредитные организации, а также другие коммерческие организации. Банковская гарантия, по сути, становится одной из разновидностей независимой гарантии в системе государственных и муниципальных закупок.

Соответственно, оставаясь обеспечением заявок и обеспечением контракта, по субъектному составу и, по сути, юридической конструкции, нормы, определяющие банковскую гарантию по ФЗ № 44, не будут являться противоречием между новой редакцией ГК РФ и ФЗ № 44. При этом специфика правоотношений в рамках применения ФЗ № 44 определяет отсутствие регрессных обязательств в банковской гарантии в системе государственных и муниципальных закупок. Такое отсутствие может быть преодолено через формирование правоприменительной практики по регрессным обязательствам, но в этом случае будет поставлен под сомнение данный институт в системе контрактных отношений в силу неэффективности экономического интереса ее оформления для участников государственных и муниципальных закупок. Таким образом, банковская гарантия в системе контрактных отношений является особым видом обеспечения исполнения обязательств и может быть рассмотрена как частный случай обеспечения, по Гражданскому кодексу РФ, по последним изменениям в гражданском законодательстве. Преодоление возникающих трудностей будет лежать в плоскости создания новых механизмов обеспечения исполнения обязательств и, возможно, использования международных норм ее урегулирования, через присоединение к Нью-Йоркской конвенции ООН 1995 г. о независимых банковских гарантиях и резервных аккредитивах.

Список литературы

1. Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право: Общие положения. М.: Статут, 1997. 682 с.
2. Витрянский В.В. Существенные условия договора в отечественной цивилистике и правоприменительной практике // Вестн. ВАС РФ. 2002. № 7.
3. Гражданский кодекс РСФСР: постановление ВС РСФСР от 11 июня 1964 г. // Ведомости Верхов. Совета РСФСР. 1964. № 24, ст. 407.
4. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая: федер. закон Рос. Федерации от 30 нояб. 1994 г. № 51-ФЗ // Собр. законодательства Рос. Федерации. 1994. № 32, ст. 3301.
5. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть вторая: федер. закон Рос. Федерации от 26 янв. 1996 г. № 14-ФЗ // Собр. законодательства Рос. Федерации. 1996. № 5, ст. 410.

6. *О банковских гарантиях, используемых для целей Федерального закона «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»:* постановление Правительства Рос. Федерации от 8 нояб. 2013 г. № 1005 // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2013. № 46, ст. 5947.

7. *Об отдельных вопросах практики разрешения споров, связанных с оспариванием банковских гарантий:* постановление Пленума ВАС РФ от 23 марта 2012 г. № 14 // Вестн. ВАС РФ. 2012. № 5.

8. *О конкурсах на размещение заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд:* федер. закон Рос. Федерации от 6 мая 1999 г. № 97-ФЗ // Рос. газета. 1999. 13 мая.

9. *О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд:* федер. закон Рос. Федерации от 5 апр. 2013 г. № 44-ФЗ // Рос. газета. 2013. 12 апр.

10. *О первоочередных мерах по предотвращению коррупции и сокращению бюджетных расходов при организации закупки продукции для государственных нужд:* указ Президента Рос. Федерации от 8 апр. 1997 г. № 305 // Рос. газета. 1997. 15 апр.

11. *О порядке совершения банковских операций по международным расчетам:* инструкция Внешторгбанка СССР от 25 дек. 1985 г. № 1. М.: Финансы и статистика, 1986.

12. *О поставках продукции для федеральных государственных нужд:* федер. закон Рос. Федерации от 13 дек. 1994 г. № 60-ФЗ // Рос. газета. 1994. 21 дек.

13. *О размещении заказов на поставки товаров, выполнении работ, оказании услуг для государственных и муниципальных нужд:* федер. закон Рос. Федерации от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ // Рос. газета. 2005. 28 июля.

14. *Основы гражданского законодательства Союза ССР и союзных республик:* постановление ВС СССР от 8 дек. 1961 г. // Ведомости Верхов. Совета СССР. 1961. № 50, ст. 525.

15. *Павлодский Е.А.* Договоры организаций и граждан с банками. М.: Статут, 2000.

16. *Перечень* банков, соответствующих требованиям пункта 3 статьи 74.1 Налогового кодекса Российской Федерации, по состоянию на 01.09.2015 [Электронный ресурс]. URL: http://minfin.ru/common/upload/library/2015/10/main/Pereschen_Bankov_010915.pdf (дата обращения: 31.10.2015).

17. *Сарбаш С.В.* Обеспечение исполнения кредитных обязательств // Закон. 1997. № 2.

18. *Сахаров А.В.* Правовое регулирование регрессивных обязательств, возникающих в сфере предпринимательской деятельности [Электронный ресурс]: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. М., 2010. 26 с. URL: <http://law.edu.ru/book/book.asp?bookID=1379011> (дата обращения: 22.10.2015).

19. *Соболева Н.В.* Банковская гарантия как способ обеспечения исполнения обязательств и практика ее применения в банковской деятельности [Электронный ресурс]: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Томск, 2005. 29 с. URL: <http://law.edu.ru/book/book.asp?bookID=1191838> (дата обращения: 22.10.2015).

20. *Uniform Rules for Demand Guarantees (URDG): UN Commission on International Trade Law (UNCITRAL) // Official Guide to ICC URDG 758. 2011. June.*

Получено 02.11.2015

References

1. Braginskij, M.I. and Vitryanskij, V.V. (1997), *Dogovornoe pravo: Obshchie polozheniya* [Contract law: general provisions], Statut, Moscow, Russia.
2. Vitryanskij, V.V. (2002), “Essential Terms of the Contract in Domestic Civil Law and Practice”, *Vestnik Vysshego Arbitrazhnogo Suda Rossijskoj Federacii*, no. 7.
3. Grazhdanskij kodeks RSFSR [The Civil Code of the Russian SFSR] (1964), Resolution of the Supreme Soviet of the Russian SFSR dated 11 July 1964, *Vedomosti Verkhovnogo Soveta RSFSR*, no 24, art. 407.
4. Grazhdanskiy kodeks Rossijskoj Federatsii (chast' pervaya) [The Civil Code of the Russia (Part 1)] (1994), Federal Law no. 51-FZ dated 30 November 1994, *Sobranie zakonodatel'stva Rossijskoj Federacii*, no. 32, art. 3301.
5. Grazhdanskiy kodeks Rossijskoj Federatsii (chast' vtoraya) [The Civil Code of the Russia (Part 2)] (1996), Federal Law no. 14-FZ dated 26 January 1996, *Sobranie zakonodatel'stva Rossijskoj Federacii*, no. 5, art. 410.
6. O bankovskikh garantiyakh, ispol'zuemykh dlya tseley Federal'nogo zakona “O kontraktnoy sisteme v sfere zakupok tovarov, rabot, uslug dlya obespecheniya gosudarstvennykh i munitsipal'nykh nuzhd” [On demand guarantee used for the purposes of the Federal Law “On contract system in state and municipal procurement of goods, works and services for state and municipal needs”] (2013), Government resolution of the Russian Federation no. 1005 dated 8 November 2013, *Sobranie zakonodatel'stva Rossijskoj Federacii*, no. 46, art. 5947.
7. Ob otdel'nykh voprosakh praktiki razresheniya sporov, svyazannykh s osparivaniem bankovskikh garantiy [On some issues of dispute resolution practices associated with the defense of demand guarantee] (2012), Resolution of the Plenum of Supreme Commercial Court of the Russian Federation no. 14 dated 23 March 2012, *Vestnik Vysshego Arbitrazhnogo Suda Rossijskoj Federacii*, no. 5.
8. O konkursax na razmeshchenie zakazov na postavki tovarov, vypolnenie rabot, okazanie uslug dlya gosudarstvennykh nuzhd [On competitions on placing of orders for deliveries of goods, performance of works, rendering of services for state needs] (1999), Federal Law no. 97-FZ dated 6 May 1999, *Rossijskaya gazeta* dated 13 May.
9. O kontraktnoy sisteme v sfere zakupok tovarov, rabot, uslug dlya obespecheniya gosudarstvennykh i municipalnykh nuzhd [On contract system in state and municipal procurement of goods, works and services for state and municipal needs], Federal Law no. 44-FZ dated 5 April 2013, *Rossijskaya gazeta* dated 12 April.
10. Opervoocherednyx merax po predotvrashcheniyu korrupcii i sokrashcheniyu byudzhetnykh raskhodov pri organizacii zakupki produkcii dlya gosudarstvennykh nuzhd [On priority measures for the prevention of corruption and budget cuts in

the organization of the procurement of products for state needs], Presidential Edict of the Russian Federation no.305 dated 8 April 1997, *Rossijskaya gazeta* dated 15 April.

11. *O poryadke soversheniya bankovskih operacij po mezhdunarodnym raschetam* [On the procedure of banking operations for international settlements] (1986), Vneshtorgbank USSR instruction no. 1 dated 25 December 1985, *Finansy i statistika*, Moscow, Russia.

12. *O postavkax produkcii dlya federalnyh gosudarstvennyh nuzhd* [On the supply of products for federal state needs] (1994), Federal Law no. 60-FZ dated 13 December 1994, *Rossijskaya gazeta* dated 21 December.

13. *O razmeshchenii zakazov na postavki tovarov, vypolnenii rabot, okazanii uslug dlya gosudarstvennyh i municipalnyh nuzhd* [On placing orders for goods, works and services for state and municipal needs] (2005), Federal Law no. 94-FZ dated 21 July 2005, *Rossijskaya gazeta* dated 28 July.

14. *Osnovy grazhdanskogo zakonodatelstva Soyuza SSR i soyuznyh respublik* [Fundamentals of civil legislation of the USSR and Union Republics of the USSR] (1961), Resolution of the Supreme Soviet of the USSR dated 8 December 1961, *Vedomosti Verkhovnogo Soveta SSSR*, no. 50, art. 525.

15. Pavlidskij, E.A. (2000), *Dogovory organizacij i grazhdan s bankami* [Contracts of organizations and citizens with the banks], Statut, Moscow, Russia.

16. The official site of Ministry of Finance of the Russian Federation (2015), *Perechen bankov, sootvetstvuyushih trebovaniyam punkta 3 stat'i 74.1 Nalogovogo kodeksa Rossijskoj Federacii po sostoyaniyu na 01.09.2015* [The list of banks that meet the requirements of paragraph 3 of Article 74.1 of the Tax Code of the Russian Federation as of 1 September 2015], available at: http://minfin.ru/common/upload/library/2015/10/main/Perechen_Bankov_010915.pdf (Accessed 31 October 2015).

17. Sarbash, S.V. (1997), "Providing credit commitments", *Zakon*, no. 2.

18. Sakharov, A.V. (2010), *Legal regulation of regressive obligations arising in business*, Abstract of Ph.D. dissertation, Civil law; business law; family law; private international law, The RSUH Institute for Economics, Management and Law, Moscow, Russia [Online], available at: <http://law.edu.ru/book/book.asp?bookID=1379011> (Accessed 22 October 2015).

19. Soboleva, N.V. (2005), *Demand guarantee as a way to ensure the fulfillment of the obligations and practice of its application in banking*, Abstract of Ph.D. dissertation, Civil law; business law; family law; private international law, Tomsk State University, Tomsk, Russia [Online], available at: <http://law.edu.ru/book/book.asp?bookID=1191838> (Accessed 22 October 2015).

20. *Uniform Rules for Demand Guarantees (URDG)* (2011), UN Commission on International Trade Law (UNCITRAL), Official Guide to ICC URDG 758, June, Vienna, Austria.

DEMAND GUARANTEE AS A WAY TO ENSURE THE BIDS AND TO ENFORCE STATE AND MUNICIPAL CONTRACTS IN THE CONTRACT SYSTEM

Larisa M. Pakhomova

The Higher School of Economics Perm, 38 Studencheskaya str., Perm, 614070, Russia

Perm State University, 15 Bukirev str., Perm, 614990, Russia

E-mail: rcgperm@gmail.com

The article considers the features of the demand guarantee as a way to ensure the bids and to enforce the contracts in the contract system of the Russian Federation. The article is aimed to determine the development and features of the demand guarantee in the contract system in the comparison with the Civil Code of the Russian Federation in the period up to 2014 and thereafter. The demand guarantee in the contract system is defined as a special type of enforcing of pursuance of obligations and may be considered as a special case of providing the Civil Code according to the latest changes in civil legislation. The analysis shows that development of the institution of the demand guarantee in the system of the state and municipal procurement is characterized by distinctness that defines discontinuity and instability of this method in the development of procurement legislation. In addition, we can talk about the features of the demand guarantee in the contract system that are defined in three areas: the special rules of registration of the demand guarantee established by Law no. 44 dated 05 April 2013 “On the contract system in the procurement of goods, works and services for state and municipal needs” and by by-laws; particular subjects structure, existing in the demand guarantee and the special nature of the relationship between the subjects outlined in the demand guarantee in respect of recourse requirements. The conclusion is that the ability to overcome the difficulties in enforcement practice of development in the contract system will lie in creating new mechanisms of ensuring of pursuance of obligations and the possible transition to international standards of its settlement by adherence to United Nations Convention on Independent Guarantees and Stand-By Letters of Credit (New-York, 1995).

Key words: demand guarantee; a contract system; a method to ensure the bids; a method of enforcing of pursuance of a contract; state and municipal customers; recourse requirements



ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА И УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ

УДК 332.1:338.26

Н.Ю. ЗУБАРЕВ, ассистент кафедры государственного и муниципального управления

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

Т.В. МИРОЛЮБОВА, д.экон.н., профессор, декан экономического факультета, заведующая кафедрой мировой, региональной экономики и экономической теории

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

Д.Г. КРАСИЛЬНИКОВ, д.полит.н., доцент, проректор по стратегическому развитию, экономике и правовым вопросам, заведующий кафедрой государственного и муниципального управления

ФГБОУ ВПО «Пермский государственный национальный исследовательский университет», г. Пермь, ул. Букирева, 15
Электронный адрес: develop5@yandex.ru

СОВРЕМЕННЫЕ ИМПЕРАТИВЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В РЕГИОНАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ СУБЪЕКТОВ ПРИВОЛЖСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА)

В статье содержится обзор федерального закона «О стратегическом планировании» № 172-ФЗ на предмет регламентации основных документов стратегического планирования. Составлена таблица основных документов стратегического планирования на всех уровнях власти, произведена оценка соблюдения формальных требований закона региональными органами власти в части разработки и принятия документов стратегического планирования. В качестве регионов для оценки соответствия формальным требованиям закона были выбраны 14 субъектов РФ, входящих в Приволжский федеральный округ (ПФО). Был составлен перечень нормативных актов, требуемых для целей стратегического планирования на уровне субъекта РФ, и зафиксировано наличие или отсутствие этих актов в каждом изучаемом регионе. В заключении статьи сделаны выводы о степени соответствия перечня документов стратегического планирования требованиям федерального закона «О стратегическом планировании в Российской Федерации» и обозначены пути повышения уровня исполнения требований закона в субъектах ПФО.

Ключевые слова: стратегическое планирование; федеральный закон № 172-ФЗ; региональное развитие

В настоящий момент в нормативно-правовом поле Российской Федерации существуют ряд актов на различных уровнях власти, которые регулируют сферу стратегического планирования регионального развития.

Ключевым инструментом реализации долгосрочной политики в этой сфере стал федеральный закон «О стратегическом планировании в Российской Федерации» № 172-ФЗ (далее – ФЗ № 172), подготовленный Министерством экономического развития РФ [10].

Данный закон:

- 1) устанавливает правовые основы стратегического планирования в РФ;
- 2) устанавливает основы государственного и муниципального стратегического управления и бюджетной политики в этой сфере;
- 3) устанавливает и определяет полномочия федеральных, региональных и муниципальных органов власти в области их взаимодействия с общественными, научными и иными организациями в сфере стратегического управления.

Это, фактически, один из основных документов в области стратегического планирования, определяющий терминологический аппарат, правовое поле, а также полномочия и содержание непосредственно процесса планирования. К таким документам, несомненно, относится также Бюджетный кодекс РФ [1].

Отечественные ученые-экономисты положительно оценили принятие ФЗ № 172. В то же время они акцентировали внимание на рисках, связанных с исполнением данного закона. Так, доктор экономических наук, профессор Института экономики РАН О.С. Сухарев связывает главный риск непосредственно с процессом реализации [3]. Именно реализация ФЗ № 172 будет определять позитивность изменений в сфере стратегического планирования.

Директор Института проблем глобализации М.Г. Делягин поддерживает аналогичную точку зрения и акцентирует внимание на том, что без соответствующей организационной работы повысить эффективность экономики будет невозможно, при этом может потребоваться личный контроль Президента [4].

Доктор экономических наук, заместитель директора Института социально-экономического развития территорий РАН Т.В. Ускова считает, что предлагаемый в ФЗ № 172 подход к формированию системы государственного стратегического планирования весьма удачен с точки зрения детального регулирования процесса утверждения перечня документов государственного стратегического планирования, согласования документов федерального и регионального уровней, распределения полномочий участников этого процесса и проведения контроля, хотя имеется и ряд недочетов. Т.В. Ускова считает, что необходимо расширить полномочия органов власти субъектов в части обеспечения согласованности и сбалансированности документов стратегического планирования, дабы не нарушать базовые принципы разработки единой системы стратегического планирования, а также расширить перечень региональных документов стратегического планирования, включив в него отраслевые документы стратегического планирования [14].

Очевидной проблемой, связанной с работой в рамках ФЗ № 172 является качество и своевременность реализации требований закона в реальной

управленческой практике. Причем результативность и эффективность системы стратегического планирования в субъектах Российской Федерации будут зависеть в первую очередь от того, насколько быстро региональные власти смогут отреагировать на новые требования и создадут качественную нормативно-правовую основу для совершенствования стратегического планирования у себя в территории. Поэтому соблюдение требований ФЗ № 172 является отправной точкой в формировании качественной системы стратегического планирования.

Целью данной статьи является оценка соблюдения формальных требований ФЗ № 172 органами власти субъектов Приволжского федерального округа в части разработки и принятия документов стратегического планирования с последующими выводами и рекомендациями по повышению уровня исполнения требований закона.

Иерархия документов стратегического планирования в Российской Федерации на сегодняшний день схематически представлена на рисунке. Все документы могут быть условно разделены на три типа: документы, направленные на целеполагание; документы, направленные на прогнозирование; документы, направленные на планирование.

Большая часть документов по целеполаганию разрабатывается и принимается на федеральном уровне власти. За регионами традиционно остается разработка региональной стратегии социально-экономического развития субъекта и подготовка документов по прогнозированию и планированию развития. Уровни документов стратегического планирования и развития показаны на рисунке.



Рис. Иерархия документов стратегического планирования

Некоторые положения в области территориального планирования регламентируются главой 3 Градостроительного кодекса РФ [2].

Федеральный закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» [11] содержит некоторые аспекты территориального планирования, прежде всего на муниципальном уровне. Также данный закон возлагает полномочия по утверждению и реализации планов и программ комплексного социально-экономического развития территорий, организацию статистического анализа и учета показателей, характеризующих динамику экономической и социальной сферы [5].

К числу подзаконных нормативно-правовых актов, определяющих общую концепцию перехода Российской Федерации к устойчивому развитию, являются распоряжение Правительства РФ [7] и указ Президента РФ [8]. Данные документы закрепляют на федеральном уровне принципиальные положения в области планирования социально-экономического развития территориальных систем.

Эффективность деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации оценивается на основе указа Президента РФ [12] и принятого в целях его реализации постановление Правительства РФ [9].

Методологические вопросы планирования социально-экономического развития регионов и субъектов РФ закреплены приказом Министерства регионального развития РФ [13].

Вопросы стратегического планирования на уровне субъекта Российской Федерации регулируются статьями 1–3, 5, 7, 10, 32–38 и 44 ФЗ № 172.

Полномочия властей субъектов в части разработки и принятия необходимых документов стратегического планирования определены в пп. 2, 3 ст. 5, где органы государственной власти субъектов должны устанавливать требования к содержанию документов стратегического планирования, разрабатываемых в субъектах Российской Федерации, порядку их разработки, а также рассмотрению и утверждению (одобрению) с учетом положений настоящего закона, других федеральных законов, иных нормативных правовых актов Российской Федерации и нормативных правовых актов субъектов Российской Федерации и осуществлять разработку и утверждение (одобрение) документов стратегического планирования по вопросам, отнесенным к полномочиям субъектов Российской Федерации [10].

Так, закон устанавливает требования к содержанию долгосрочной и среднесрочной стратегии региона, а также основные процедурные моменты, связанные с их разработкой, утверждением и корректировкой. Вместе с тем он дает широкие полномочия и возможности субъектам в организации системы планирования на своей территории.

Закон устанавливает предельные сроки для совершенствования системы стратегического планирования в субъектах Российской Федерации, т.е. разработки необходимых документов и приведение в соответствие всех нормативно-правовых актов, касающихся стратегического планирования [10, ст. 47]. Так, до 1 января 2015 г. органы региональной власти субъектов должны были разработать план подготовки предусмотренных настоящим федеральным законом документов стратегического планирования, содержащий сроки разработки и

утверждения (одобрения) документов стратегического планирования. 1 декабря 2015 г. начал работать Федеральный государственный реестр документов стратегического планирования, созданный Минэкономразвития РФ в государственной автоматизированной информационной системе «Управление». Теперь руководители органов государственной власти субъектов Российской Федерации несут ответственность за достоверность и своевременность представления информации для государственной регистрации документов стратегического планирования [10, ст. 12, п. 3].

К 1 января 2016 г. законодательным и исполнительным органам власти субъекта уже необходимо разработать правовые акты, определяющие порядок разработки и корректировки документов стратегического планирования, а также осуществления мониторинга и контроля реализации документов стратегического планирования; создать федеральный государственный реестр документов стратегического планирования; обеспечить информационное обеспечение стратегического планирования.

К 1 января 2017 г. субъекты обязаны разработать документы стратегического планирования в соответствии с планом подготовки документов стратегического планирования и привести в соответствие действующие документы стратегического планирования.

Проанализируем перечень документов стратегического планирования в субъектах Приволжского федерального округа (ПФО) на предмет исполнения требований ФЗ № 172, включив в этот перечень региональный закон «О стратегическом планировании в субъекте Российской Федерации» (см. таблицу).

Из таблицы видно, что из 14 субъектов Приволжского федерального округа лишь в 7 (из них 2 субъекта приняли позже срока) принят документ «Об утверждении плана подготовки документов стратегического планирования», хотя предельный срок, определенный в федеральном законе [10] истек 1 января 2015 г.

Следует обратить внимание, что 9 из 14 субъектов приняли региональный закон «О стратегическом планировании», из них 2 субъекта (Пермский край и Ульяновская область) либо уже имели подобный закон и внесли изменения в закон «О стратегическом планировании социально-экономического развития» [6], либо приняли в форме распоряжения правительства соответственно.

В целом, в тех субъектах, где подобный закон уже принят, он носит типовой, рамочный характер, без учета локальной специфики.

Стратегия социально-экономического развития субъекта была принята во всех 14 регионах в прошлые периоды и крайние границы определены 2025 или 2030 гг. Тем не менее теперь эти стратегии нуждаются в доработке, корректировке и приведении в соответствие с новым федеральным законом.

При этом отличительным регионом в сфере подготовки документов стратегического планирования является Оренбургская область, поскольку органы власти субъекта уже приняли долгосрочный бюджетный прогноз. На сегодняшний день это единственный субъект в ПФО, разработавший и принявший такой документ.

Прогноз социально-экономического развития на среднесрочный период имеется в каждом субъекте, поскольку раньше подобные прогнозы регулярно

Таблица

Наличие документов стратегического планирования в субъектах ПФО (на 30.10.2015)

Субъект ПФО	Документ стратегического планирования								
	План подготовки документов стратегического планирования	Региональный закон «О стратегическом планировании в субъекте РФ»	Стратегия СЭР субъекта РФ на долгосрочный период	Прогноз СЭР субъекта РФ на долгосрочный период	Бюджетный прогноз субъекта РФ на долгосрочный период	Прогноз СЭР субъекта РФ на среднесрочный период	План мероприятий по реализации стратегии СЭР субъекта РФ	Государственные программы субъекта РФ	Схема территориального планирования субъекта РФ
Республика Башкортостан	-	+	+	-	-	+	-	+	+
Кировская область	+	+	+	-	-	+	-	+	+
Республика Марий Эл	+	-	+	-	-	+	-	+	+
Республика Мордовия	+	-	+	-	-	+	-	+	+
Нижегородская область	+	+	+	-	-	+	-	+	+
Оренбургская область	-	-	+	+	+	+	-	+	+
Пензенская область	-	+	+	-	-	+	-	+	+
Пермский край	+	+	+	-	-	+	-	+	+
Самарская область	-	-	+	-	-	+	-	+	+
Саратовская область	+	+	+	-	-	+	-	+	+
Республика Татарстан	-	+	+	-	-	+	-	+	+
Удмуртская Республика	-	+	+	-	-	+	+	+	+
Ульяновская область	-	+	+	-	-	+	-	+	+
Чувашская Республика	+	-	+	-	-	+	-	+	+

принимали на 3 года и относятся они к принятым ранее стратегиям и программам социально-экономического развития. Поэтому региональным органам власти уже сейчас следует задуматься о разработке обновленных прогнозов.

План мероприятий по реализации стратегии субъекта принят только в Удмуртской Республике, в то время как схема территориального планирования утверждена во всех субъектах.

Подводя итог, можно сказать, что не все субъекты Приволжского федерального округа своевременно соблюдают требования ФЗ № 172. Ряд субъектов до сих пор не утвердили план подготовки документов стратегического планирования, несмотря на то, что этот документ является отправной точкой в формировании стабильной системы стратегического планирования. Кроме того, ряд субъектов затягивает принятие регионального закона «О стратегическом планировании». Так, в части субъектов закон находится еще в стадии проекта.

Необходимо отметить, что в условиях действия ФЗ № 172 полномочия региональных органов власти расширяются. При разработке нормативных документов в области стратегического планирования власть на местах может самостоятельно устанавливать требования к содержанию документов, порядку их разработки, рассмотрению и утверждению. Поэтому теперь региональные органы власти отвечают за согласованность и сбалансированность документов стратегического планирования в регионе. А высший исполнительный орган власти субъекта несет полную ответственность за обеспечение единства государственной политики в области стратегического планирования в регионе, нормативно-правовое и методическое обеспечение планирования, за результативность реализации стратегии.

Стратегическое планирование социально-экономического развития регионов РФ является комплексной управленческой задачей, обеспечивающей системный подход к решению многих проблем регионального менеджмента. В дальнейшем, на основе стратегии развития региона и стратегических документов, возможно достичь устойчивого регионального развития.

Ключевым элементом формирования системы стратегического планирования на региональном уровне является дисциплина органов власти, что выражается через своевременность действий и их качество. В чем причины несоблюдения требований ФЗ № 172 и каким образом можно повысить уровень дисциплины региональных органов власти и качество принимаемых документов?

Причин, на наш взгляд, всего три:

1) формирование новой системы стратегического планирования на региональном уровне требует усиления работы исполнительных органов государственной власти с экспертным сообществом. Усилиями только регионального Минэкономразвития эту систему не создать, а внешние консультанты и разработчики предлагают, как правило, типовые решения, не всегда доступные для «бюджета»;

2) недостаточный уровень компетентности исполнительных органов государственной власти в части разработки документов стратегического планирования. Не говоря уже о функциях по методическому обеспечению и консультационному сопровождению стратегического планирования;

3) региональные власти законодательно вынуждены готовить документы стратегического планирования, хотя не всегда обладают необходимым видением и пониманием вектора движения. А привлечение экспертного сообщества либо дорого, либо малоэффективно, либо у власти отсутствует мотив «делиться» бюджетными средствами, выделенными на разработку документов, с внешними акторами.

Механизм повышения дисциплины исполнения требований закона может предусматривать:

1) создать консультационные структуры и управления по вопросам методического сопровождения стратегического планирования или расширить уже имеющиеся при Минэкономразвития РФ. Это позволит воздействовать сразу по двум направлениям: подготовить специалистов с требуемыми компетенциями и снизить затраты бюджета от привлечения внешних консультантов, занимающихся разработкой документов стратегического планирования;

2) начать применять меры наказания в отношении глав субъектов, своевременно не выполняющих требования ФЗ № 172;

3) ввести ограничения на получение грантов по итогам оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации [14]. То есть сделать своевременную разработку и принятие документов стратегического планирования существенным основанием для признания эффективности или неэффективности деятельности исполнительных органов государственной власти.

В заключение можно отметить, что степень соответствия перечня документов стратегического планирования требованиям Федерального закона «О стратегическом планировании в Российской Федерации» в рассмотренных субъектах, а также сроки их принятия можно назвать удовлетворительными. Половина субъектов разработала и приняла требуемые документы своевременно, но есть субъекты, которые этого не сделали. По некоторым документам крайний срок – 1 января 2016 г. Разработка, принятие и приведение в соответствие документов стратегического планирования в регионах в их окончательной форме должны закончиться к 1 января 2017 г. Между тем основной риск провала ФЗ № 172 заключается именно в бездействии региональных властей, являющихся ключевыми акторами процесса перехода к новой системе стратегического планирования.

В целях должного исполнения требований ФЗ № 172 считаем возможным оптимизировать на региональном уровне действие предложенного механизма повышения дисциплины реализации задач стратегического планирования.

Список литературы

1. *Бюджетный кодекс Российской Федерации* [Электронный ресурс]: федер. закон от 31 июля 1998 г. № 145-ФЗ. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_19702/ (дата обращения: 15.10.2015).

2. *Градостроительный кодекс Российской Федерации* [Электронный ресурс]: федер. закон от 29 дек. 2004 г. № 190-ФЗ. URL: <http://www.consultant.ru/popular/gskrf/> (дата обращения: 15.10.2015).

3. *Ермакова А., Игнатова К.* Выполнять и перевыполнять: вернется ли правительство к «пятилеткам»? [Электронный ресурс]. URL: http://www.rosinform.ru/rossiya_eco/115597-vypolnyat-i-perevypolnyat-pravitelstvo-vozvraschaetsya-k-pyatiletkam/ (дата обращения: 18.10.2015).
4. *Лоскутова А.* Все идет по плану [Электронный ресурс]. URL: <http://www.nakanune.ru/articles/19178/> (дата обращения: 15.10.2015).
5. *Мурзин А.Д., Анопоченко Т.Ю.* Нормативно-правовые основы формирования стратегии устойчивого социо-эколого-экономического развития урбанизированных территорий // Инженерный вестник Дона. 2012. Т. 22, № 4 (1).
6. *О внесении* изменений в закон Пермского края «О стратегическом планировании социально-экономического развития Пермского края» [Электронный ресурс]: закон Пермского края от 5 мая 2015 г. № 476-ПК. URL: <http://docs.cntd.ru/document/424090762> (дата обращения: 30.10.2015).
7. *О Концепции* долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года [Электронный ресурс]: распоряжение Правительства Рос. Федерации от 17 нояб. 2008 г. № 1662-р. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_82134/ (дата обращения: 18.10.2015).
8. *О Концепции* перехода Российской Федерации к устойчивому развитию [Электронный ресурс]: указ Президента Рос. Федерации от 1 апр. 1996 г. № 440. URL: <http://base.garant.ru/1548498/> (дата обращения: 15.10.2015).
9. *О мерах* по реализации Указа Президента Российской Федерации от 21 авг. 2012 г. № 1199 [Электронный ресурс]: постановление Правительства Рос. Федерации от 3 нояб. 2012 г. № 1142. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_137555/ (дата обращения: 15.10.2015).
10. *О стратегическом* планировании в Российской Федерации [Электронный ресурс]: федер. закон от 28 июня 2014 г. № 172-ФЗ. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_164841/ (дата обращения: 15.10.2015).
11. *Об общих* принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации [Электронный ресурс]: федер. закон от 6 окт. 2003 г. № 131-ФЗ. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_44571/ (дата обращения: 15.10.2015).
12. *Об оценке* эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации [Электронный ресурс]: указ Президента Рос. Федерации от 21 авг. 2012 г. № 1199. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_134290/942772dce30cfa36b671bcf19ca928e4d698a928/ (дата обращения: 15.10.2015).
13. *Об утверждении* Требований к стратегии социально-экономического развития субъекта Российской Федерации [Электронный ресурс]: приказ Министерства регионального развития Рос. Федерации от 27 февр. 2007 г. № 14. URL: <http://base.garant.ru/190830/> (дата обращения: 18.10.2015).
14. *Ускова Т.В., Чекавинский А.Н.* Закон о стратегическом планировании в Российской Федерации: достоинства и нерешенные вопросы (Экспертная оценка) [Электронный ресурс] // Экон. и соц. перемены: факты, тенденции, прогноз. 2014. № 4 (34). URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/zakon-o-strategicheskom-planirovanii-v-rossiyskoj-federatsii-dostoinstva-i-nereshennyye-voprosy-ekspertnaya-otsenka> (дата обращения: 18.10.2015).

Получено 30.10.2015

References

1. ConsultantPlus (1998), *Budgetnii kodeks Rossijskoj Federacii* [Budget Code of the Russian Federation], Federal Law no. 145-FZ dated 31 July 1998, available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_19702/ (Accessed 15 October 2015).
2. ConsultantPlus (2004), *Gradostroitel'nij kodeks Rossijskoj Federacii* [Town Planning Code of the Russian Federation], Federal Law no. 190-FZ dated 2 December 2004, available at: <http://www.consultant.ru/popular/gskrf/> (Accessed 15 October 2015).
3. Ermakova, A. and Ignatova, K. (2014), *Fulfilled and overfulfilled: whether the government will return to the "Five-Year"?* [Online], available at: http://www.rosinform.ru/rossiya_eco/115597-vypolnyat-i-perevypolnyat-pravitelstvo-vozvraschaetsya-k-pyatiletkam/ (Accessed 18 October 2015).
4. Loskutova, A. (2014), *Everything goes according to plan*, [Online], available at: <http://www.nakanune.ru/articles/19178/> (Accessed 15 October 2015).
5. Murzin, A.D. and Anopchenko, T.Y. (2012), "Normative-legal bases of formation of a strategy for sustainable socio-environmental and economic development of urban areas", *Ingenernij Vestnik Dona*, T. 22, vol. 4, no. 1.
6. Electronic fund of legal and normative technical documentation (2015), *O vnesenii izmenenij v Zakon Permskogo kraija "O strategicheskom planirovanii social'no-e'conomicheskogo razvitija Permskogo kraija"* [Amendments to the Law of Perm Krai "On the strategic planning of social and economic development of Perm Krai"], Law of Perm Krai no. 476-PK dated 5 May 2015, available at: <http://docs.cntd.ru/document/424090762> (Accessed 30 October 2015).
7. ConsultantPlus (2008), *O koncepcii dolgosrochnogo social'no-e'conomicheskogo razvitija Rossijskoj Federacii na period do 2020 goda* [On the Concept of long-term socio-economic development of the Russian Federation for the period up to 2020], Order of the Government of the Russian Federation no. 1662-r dated 17 October 2008, available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_82134/ (Accessed 18 October 2015).
8. Garant (1996), *O koncepcii perehoda Rossijskoj Federacii k ustojchivomu razvitiju* [On the concept of the Russian Federation transition to sustainable development], Presidential Edict of the Russian Federation no. 440 dated 1 April 1996, available at: <http://base.garant.ru/1548498/> (Accessed 15 October 2015).
9. ConsultantPlus (2012), *O merah po realizacii Ukaza Prezidenta Rossijskoj Federacii ot 21.08.2008 N 1199* [On the implementation of Presidential Edict of the Russian Federation no. 1199 dated 21 August 2008], Government resolution of the Russian Federation no. 1142 dated 3 October 2012, available at: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_137555/ (Accessed 15 October 2015).
10. ConsultantPlus (2014), *O strategicheskom planirovanij v Rossijskoj Federacii* [On strategic planning in the Russian Federation], Federal Law no. 172-FZ dated 28 June 2014, available at: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_164841/ (Accessed 15 October 2015).
11. ConsultantPlus (2013), *Ob obshikh principah organizacii mestnogo samouprav'lenija* [On the general principles of local government in the Russian

Federation], Federal Law no. 131-FZ dated 6 October 2013, available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_44571/ (Accessed 15 October 2015).

12. ConsultantPlus (2012), *Ob ocenke effektivnosti dejatel'nosti organov ispolnitel'noi vlasti subjektov Rossijskoj Federacii* [On an estimate of the effectiveness of the executive authorities of subjects of the Russian Federation], Presidential Edict of the Russian Federation no. 1199 dated 21 August 2012, available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_134290/942772dce30cfa36b671bcf19ca928e4d698a928/ (Accessed 15 October 2015).

13. Garant (2007), *Ob utverzhdenii Trebovanij k strategii social'no-e'conomicheskogo razvitija subjekta Rossijskoj Federacii* [On an approval of the Requirements for the strategy of social and economic development of the Russian Federation], Order of the Ministry of Regional Development of the Russian Federation no. 14 dated 27 February 2007, available at: <http://base.garant.ru/190830/> (Accessed 18 October 2015).

14. Uskova, T.V. and Chekavinsky, A.N. (2014), "The law on strategic planning in Russia: advantages and unresolved issues (Expert assessment)", *Economic and social changes: facts, trends, forecast*, no. 4 [Online], available at: <http://cyberleninka.ru/article/n/zakon-o-strategicheskom-planirovanii-v-rossiyskoy-federatsii-dostoinstva-i-nereshennye-voprosy-ekspertnaya-otsenka> (Accessed 18 October 2015).

CURRENT IMPERATIVES OF STRATEGIC PLANNING IN THE REGION OF THE RUSSIAN FEDERATION (EXEMPLIFIED BY THE TERRITORIAL ENTITIES OF PRIVOLZHISKY FEDERAL DISTRICT)

Nikolai Y. Zubarev

Perm State University, 15 Bukirev str., Perm, 614990, Russia
E-mail: nu_zubarev@mail.ru

Tatiana V. Mirolubova

Perm State University, 15 Bukirev str., Perm, 614990, Russia
E-mail: mirolubov@list.ru

Dmitry G. Krasilnikov

Perm State University, 15 Bukirev str., Perm, 614990, Russia
E-mail: develop5@yandex.ru

The article reviews the Federal law no. 172-FZ "On the strategic planning in the Russian Federation" concerning the regulation of the main strategic planning documents. A table representing the main documents of strategic planning at all levels of government was prepared. The compliance with the formal requirements of the law regional authorities in the development and adoption of the document strategic planning was evaluated. 14 territorial entities of the Russian Federation, members of Privolzhsky Federal District, were chosen to be the regions to assess compliance with the formal requirements of the law. Regulations required for the purposes of strategic planning at the level of the RF territorial entity were listed, and the avail-

ability of registered acts in the regions was checked. The correlation between the available list of documents of strategic planning and the requirements of the Federal Law “On the strategic planning in the Russian Federation” was identified, and the ways to improve compliance with the requirements of the law in the regions were specified.

Key words: Strategic planning; Federal Law no. 172-FZ; regional development

УДК 338.45:664(470.53) А.А. УРАСОВА, к.экон.н., доцент кафедры государственного и муниципального управления
ФГБОУ ВПО «Пермский государственный национальный исследовательский университет», г. Пермь, ул. Букирева, 15
Электронный адрес: annaalexandrowna@mail.ru

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В ПЕРМСКОМ КРАЕ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Статья посвящена рассмотрению вопроса развития пищевой промышленности в Пермском крае в условиях членства России в ВТО, действия экономических санкций. Автор ставит своей целью выявить особенности развития пищевого комплекса на региональном уровне в условиях существования фактора ВТО и действия экономических санкций, а также разработать принципы региональной политики в отношении пищевого производства на основе оценки конкурентоспособности регионального рынка пищевой промышленности. Методологической основой работы послужил отраслевой анализ состояния пищевой промышленности региона, а также компаративный анализ для оценки конкурентоспособности пищевого производства в субъектах Приволжского федерального округа (ПФО). Автор предлагает развернутую оценку воздействия фактора ВТО и экономических санкций на развитие пищевой отрасли промышленности Пермского края, выявив возможные риски и способы их минимизации. Кроме того, ей представлен сравнительный анализ развития пищевого промышленного комплекса в субъектах ПФО в данном контексте. На этом основании были сформулированы принципы региональной промышленной политики, позволяющие сохранить рыночное ценообразование в пищевой отрасли промышленности, обеспечить инвестиционную привлекательность, создать предпосылки для ее развития, а также минимизировать негативное влияние экономических санкций. Полученные авторами результаты могут быть использованы в органах исполнительной власти региона, в том числе на муниципальном уровне, как в рамках корректировки существующих, так и при разработке новых программ социально-экономического, отраслевого развития. Помимо этого, полученные выводы могут стать основой для формирования региональной промышленной стратегии.

Ключевые слова: пищевое производство; фактор ВТО; экономические санкции

Постановка проблемы

В условиях членства России в ВТО возникла необходимость во внедрении принципов проектного финансирования и государственно-частного партнерства во всех отраслях экономики. Среди основных условий вступления России в ВТО стали снижение тарифной защиты ряда секторов экономики, ограничения по объему и инструментам поддержки основных отраслей народного хозяйства, а также определенные условия взаимодействия в области таможенно-тарифного, нетарифного регулирования сектора услуг, субсидирования интеллектуальной собственности, транспарентности, регулирования экспорта. Пищевая промышленность не стала исключением и, так или иначе, оказалась подверженной влиянию данных ограничений.

Необходимо подчеркнуть, что с 2014 г. вступили в действие экономические санкции, которые непосредственно оказывают влияние на динамику и темпы развития всей промышленности в части, главным образом, разрыва отношений ведущих российских производителей с зарубежными партнерами.

В этой связи автор посчитал целесообразным рассмотреть специфику воздействия на пищевую промышленность Пермского края фактора ВТО и экономических санкций, учитывая тот факт, что пищевая промышленность занимает одну из значимых позиций в развитии промышленности данного региона.

Методологической основой исследования послужил отраслевой анализ, проведенный на основе данных официальной статистики, органов исполнительной власти Пермского края, регионов Приволжского федерального округа, а также регионов, близких Пермскому краю по отраслевой структуре промышленности (Свердловская и Челябинская области), и компаративный анализ в части оценки конкурентоспособности отрасли в целом, выявления основных рисков и разработки мер по их минимизации.

Теоретические основы формирования промышленной политики

Процесс вступления России в ВТО, вопрос оценки преимуществ и недостатков данного события, а также анализ последствий исследовались в трудах многих авторов: В.А. Черешнева, А.И. Татаркина [7; 8], В.И. Тарасова [9], А.А. Шишкина [13], М.И. Гельвановского [3], В.И. Курилова, И.И. Меламеда [6] и др. Тем не менее не вполне исследованными являются проблемы отраслевого развития экономики, как на региональном уровне, так и на уровне страны в целом.

Целый ряд вопросов развития пищевой промышленности в зарубежных странах и в РФ рассматривались в трудах Г.Д. Адырхаевой [1], Н.А. Васильевой [2], Д.А. Еделева [4], В.Н. Иванова [5], А.А. Ульянова [10], Л.С. Федотовой [12] и др. Однако не вполне изученными представляются вопросы развития пищевой промышленности на региональном уровне, с учетом природно-климатических, административных, социально-экономических особенностей субъектов. На этом основании автору представилось целесообразным рассмотреть вопрос современного развития пищевой промышленности в Пермском крае с учетом действия фактора ВТО и экономических санкций, а также оценить развитие пищевой промышленности в регионах, схожих с Пермским краем по отраслевой структуре (регионы Приволжского федерального округа, Свердловская и Челябинская области). В качестве методологической основы автором были использованы: отраслевой анализ в части оценки развития пищевой промышленности во всей совокупности подотраслей; компаративный анализ в части оценки развития пищевой отрасли в других регионах.

Основные тенденции в развитии пищевой промышленности Пермского края

Развитие пищевой промышленности в Пермском крае связано с целым рядом крупных предприятий: ОАО «Кондитерская фабрика Пермская», ОАО Пермский вино-водочный завод «Уралалко», входящий в ЗАО «Группа компаний «Синергия»» и др. Вторую группу отраслей составляет целый ряд предприятий, большая часть из которых входит в различные холдинги и группы предприятий (ОАО «Калининская птицефабрика», ОАО Пермский мукомольный завод, ОАО «Кунгурский молочный комбинат», ЗАО «Чайковская птицефабрика», ООО «Птицефабрика Менделеевская» – агрохолдинг «КОМОС

ГРУПП», ОАО Пермский молочный комбинат входит в АО «Данон Россия», ООО «Нестле Россия», ОАО «Птицефабрика Пермская» – агрохолдинг «Продо» и т.д.

Необходимо отметить, что на сегодняшний день производством пищевой продукции в Пермском крае занимаются более 300 сельскохозяйственных организаций, более 500 крестьянских (фермерских) хозяйств, более 400 индивидуальных предпринимателей, более 300 тысяч личных подсобных хозяйств, более 25 предприятий сельскохозяйственных отраслей [11].

При этом большая часть продукции данного сектора в 2013 г., как и в предыдущие периоды, произведена хозяйствами и сельскохозяйственными организациями: 49% произведено хозяйствами населения, 48,5% – сельскохозяйственными организациями и 2,4% приходится на крестьянские (фермерские) хозяйства [11]. Стоит отметить тенденцию увеличения доли продукции, производимой фермерскими хозяйствами, что позволяет дать положительную оценку существующих форм государственной поддержки развития малых форм хозяйствования.

При этом в качестве основной проблемы развития малых форм хозяйствования в Пермском крае можно назвать неэффективную организацию сбыта производимой населением продукции, отсутствие соответствующей инфраструктуры.

К продукции хозяйств и сельскохозяйственных организаций в Пермском крае можно отнести молоко, картофель, овощи, яйцо куриное, мясо крупного рогатого скота, птицу, свинину. По большей части, сбыт этой продукции направлен на внутренний рынок, но отдельные товары (картофель, продукты пчеловодства, рыба) реализуются и на внешних рынках соседних регионов.

Стоит отметить, что тенденция, наметившаяся с 2000-х гг., заключающаяся в потере краевыми товаропроизводителями регионального рынка сбыта продуктов питания, до сих пор актуальна. Это связано с отсутствием эффективного взаимодействия производителей продукции с субъектами рынка, а также с наличием неравной конкуренции среди регионов РФ. В результате большая доля пермского рынка сбыта занята производителями других регионов (табл. 1).

Таблица 1

**Динамика коэффициентов самообеспечения
Пермского края основными продуктами питания, % [11]**

Виды продовольствия	2010	2011	2012
Мясо и мясопродукты	51,9	51,3	49,0
Молоко и молокопродукты	70,8	71,6	71,7
Яйцо и яйцопродукты	117,6	129,2	132,4
Овощи	59,1	75,2	74,7
Картофель	77,6	128,7	106,5

Пермский край в полном объеме обеспечивает потребности населения региона по целому ряду продовольственных единиц: яйцо и картофель. 30% молока и 24% овощей ввозятся на территорию края, и примерно половина потребляе-

мого объема мяса производится на территории края. Таким образом, определенная часть внутреннего рынка принадлежит представителям других регионов.

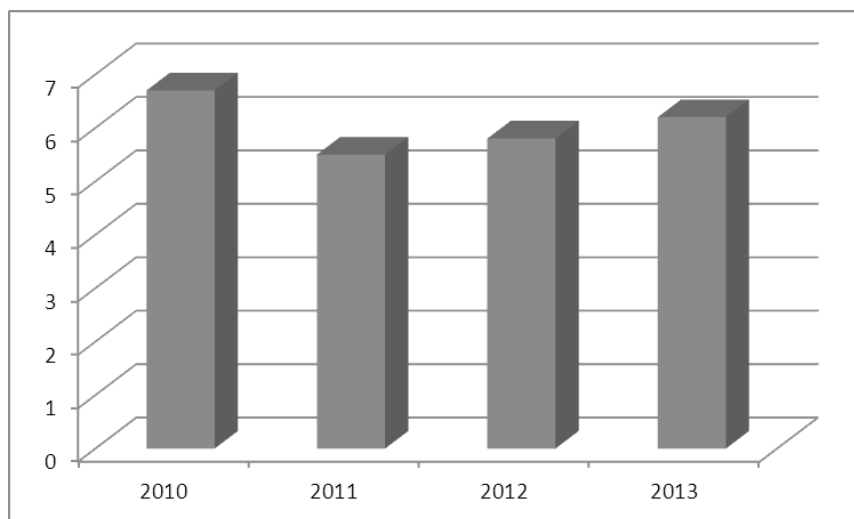


Рис. 1. Объем отгруженной продукции по виду экономической деятельности «Производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака» (в фактически действовавших ценах, %) [11]

Таким образом, пищевое производство в Пермском крае развито неравномерно, тем не менее существующие колебания далеки от резких спадов и обусловлены внутренними причинами (рис. 1). В частности, в 2014 г. был закрыт Пермский пивоваренный завод (филиал ОАО «Сан ИнБев»), что в том числе заметно отразилось на доходной части регионального бюджета.

Особенности влияния фактора ВТО на пищевую промышленность Пермского края

Производство пищевых продуктов (включая напитки и табак) характеризуется устойчивой конкурентоспособностью на внутреннем рынке и низкой конкурентоспособностью на внешних рынках, исключение составляют отдельные ниши. Продукция местных производителей занимает доминирующее положение на внутреннем рынке во всех сегментах. Импортируются главным образом продукция и товары, отсутствующие или ограниченно представленные в ассортименте местных производителей: вина, консервированная продукция тропического земледелия и др.

Исключением можно назвать рынок молочной продукции, где местные производители обладают преимущественным, но не доминирующим положением на рынке в целом. РФ обеспечена молочными продуктами более чем на 70%. В связи с этим в 2013 г. увеличился импорт молочных продуктов из стран, не включенных в Торговое соглашение: импортируются сгущенное молоко, творог, сливочное масло и др. Так, в частности, большая часть импорта приходит из Белоруссии.

Производственные ниши, в которых российская продукция является конкурентоспособной на мировом рынке, занимают растительные масла, корма для животных и мука. При этом стоит отметить наличие огромного потенциала в части наращивания сельскохозяйственного производства и расширения экспортного потенциала пищевых производств. Располагая почти третью мировых запасов черноземов, РФ выступает на международном продовольственном рынке как импортер. Коэффициент покрытия импорта продовольственных товаров в 2012–2013 гг. составил 0,42–0,43 [11]. В свою очередь, доля экспорта в мировой продовольственной торговле составляет около 1%. На сегодняшний день в продовольственных отраслях сложились сегменты, в которых российская продукция имеет определенные конкурентные преимущества (пшеница, семена подсолнечника, подсолнечное масло, макаронные и кондитерские изделия, рыба) (табл. 2).

Таблица 2

Влияние фактора ВТО на развитие пищевой промышленности

Пищевая промышленность (подотрасли и секторы)	Положительное влияние	Отрицательное влияние	Внутренние причины роста/спада
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>
Мясная продукция	Эффективная финансовая поддержка государства (ПНП «Развитие АПК»), таможенная защита и нетарифное регулирование	Не выявлено	Рост отечественного производства, вытеснение импорта и укрепление позиций на внутреннем рынке
Молочная продукция	Не выявлено	Ослабление таможенной защиты	Высокая себестоимость продукции, превалирование продукции личных подсобных хозяйств, использующих экстенсивные технологии, недостаточная поддержка государства
Зерновые культуры	Не выявлено	Не выявлено	Уровень самообеспеченности 100%, высокая конкурентоспособность на мировых рынках (Турция, Египет, Иран)

1	2	3	4
Рис	Усиление таможенной защиты	Включение риса в Перечень товаров, ввозимых из развивающихся стран, при ввозе которых предоставляются тарифные преференции, увеличение доли импорта из Вьетнама, Таиланда, Пакистана, Индии, Китая, Мьянмы, Камбоджи	Приближение объема импорта к объему экспорта
Масличные культуры и масло растительное	Снижение экспортной пошлины, как следствие, рост ценовой конкурентоспособности	Рост импорта сои	Высокий уровень самообеспеченности и высокая конкурентоспособность на мировых рынках
Картофель	Не выявлено	Не выявлено	Уровень самообеспеченности 99%, рост доли импорта вследствие недостатка специализированных площадей и низкой товарности продукта
Овощи и плодово-ягодная продукция	Не выявлено	Увеличение доли импорта	Уровень самообеспеченности около 87%, невысокий уровень товарности и высокая доля производств хозяйствами населения
Семена	Не выявлено	Зависимость от импорта семян отдельных культур, доля которых составляет около 80% (семена сахарной свеклы – 95,5%; семян овощных культур – 66%; кукурузы – 47%; подсолнечника – 44%; элитного картофеля – 39%)	Доля российской селекции на российском рынке составляет около 10%

Таким образом, фактор ВТО оказал преимущественно положительное влияние на такие подотрасли, как мясное производство, рисоводство, производство масличных культур за счет высокой таможенной защиты и эффективной государственной поддержки.

Сектор по производству молочной продукции, овощей и плодово-ягодной продукции, а также семян испытали в большей степени негативное воздействие фактора ВТО, в связи с ослаблением мер таможенной защиты и, как следствие, увеличением доли импорта.

Кроме того, существуют подотрасли, которые почти не подверглись влиянию фактора ВТО (зерновые культуры и картофель) за счет развитости внутреннего рынка (высокой самообеспеченности).

Особенности воздействия экономических санкций на пищевое производство Пермского края

В процессах возникновения и развития экономических санкций как явления можно выделить несколько этапов. Первый этап (первый и второй пакеты санкций) во многом носил формальный характер и предусматривал ужесточение визового режима, запрет на въезд и замораживание активов ряда российских чиновников и бизнесменов и т.д. На экономике как таковой и на пищевом производстве, в частности, данные меры не отразились.

На втором этапе (третий пакет санкций) введенные санкции оказали существенное влияние преимущественно на нефтегазовую отрасль, а именно были введены ограничения на поставку специализированного оборудования и технологий (для разработки трудноизвлекаемых запасов). Помимо этого, санкции затронули несколько десятков видов продукции нефтяной промышленности (мобильные буровые вышки, плавучие буровые платформы, морские платформы, оборудование для разработки арктического шельфа и сланцевых нефтяных и газовых запасов). Также санкции оказали влияние и на другие отрасли промышленности, так или иначе связанные с взаимодействием с зарубежными партнерами. Пищевая промышленность не стала исключением. Прекращение отношений ведущих российских производителей с зарубежными партнерами, безусловно, носит отрицательный характер. Поскольку рынок пищевого производства обладает слабой конкурентоспособностью на международных рынках (в связи с низким качеством), экономические санкции, главным образом отразились на отдельных группах товаров: наблюдается дефицит сырья, семян отдельных культур, элитных сортов картофеля и проч. Вместе с тем, санкции открывают возможности для развития сотрудничества со странами-партнерами, модернизации собственных производств.

В целях минимизации негативного эффекта санкций первоочередными мерами могут стать: разработка единого подхода к оценке сортовых и посевных качеств семян растений, соответствующего международным требованиям; вхождение РФ в международные организации, документы которых соответствуют продвижению российских семян на внутреннем и внешних рынках (Международная ассоциация по контролю за качеством семян, Организация экономического сотрудничества и развития и др.). Сертификаты данных организаций наиболее авторитетны в мире. Кроме

того, необходимыми являются совершенствование системы аккредитации испытательных лабораторий, гармонизация методов проведения аккредитации лабораторий с международными стандартами, а также увеличение поддержки селекционных центров со стороны государства и коммерческих организаций с целью создания конкурентоспособных отечественных семян, в том числе сортов картофеля с комплексной устойчивостью к патогенам, имеющим карантинное значение.

В целом необходимо отметить, что в условиях действия экономических санкций и, как следствие, стимулирования внутреннего рынка, становится необходимым разработка мер государственной поддержки и регулирования рынка пищевого производства. Экономические санкции в отношении пищевой промышленности формируют благоприятные условия для развития сотрудничества с российскими региональным предприятиями, внедрения новых технологий, ведущих к росту наращиванию существующих производственных мощностей.

Развитие пищевой промышленности в регионах Приволжского федерального округа. Компаративный анализ

В условиях развития конкурентной модели экономики, представляется целесообразным рассмотреть развитие пищевой промышленности в субъектах, которые традиционно являются конкурентами Пермского края. Это субъекты Приволжского федерального округа, а также Челябинская и Свердловская области. Пищевая промышленность в ряде данных субъектов занимает одну из ведущих позиций. В этой связи, представляется необходимым дать характеристику развития пищевого производства в данных субъектах (рис. 2).

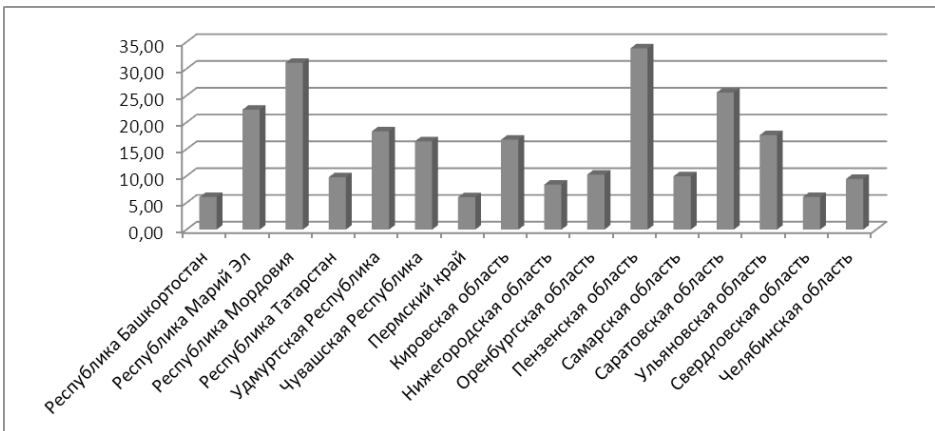


Рис. 2. Объем отгруженной продукции в регионах по виду экономической деятельности «Производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака» за 2010–2013 гг., в фактически действовавших ценах, % [11]

Оценивая динамику пищевого производства в регионах в целом, необходимо отметить поступательный рост в ряде регионов (Республики Марий Эл,

Мордовия, Чувашия, Пензенская, Саратовская, Ульяновская и Челябинская области). В остальных субъектах в этот же период наблюдался поступательный спад в отраслях пищевой промышленности (табл. 3).

Таблица 3

Особенности развития пищевого производства в регионах Приволжского федерального округа, Свердловской и Челябинской областях

Субъект/ показатели пищевого производства	Развитие пищевой промышленности (отрасли, секторы)	Доля пищевого производства в группе обрабатывающих отраслей за 2010–2013 гг., % [11]	Причины
1	2	3	4
Пензенская область	Оборудование для уборки и переработки сельхозпродукции, пищевая промышленность, сахарная промышленность	34,8	Центр развития сахарной промышленности
Республика Мордовия	Производство мяса, молока, яиц	34,3	Является лидером в ПФО по производству мяса, молока, яиц
Республика Марий Эл	Молочное и мясо-молочное животноводство, выращивание зерновых культур	28,1	ОАО «Йошкар-Олинская кондитерская фабрика», ООО «Комбикормовый завод Маркорм», ЗАО «Акашевская птицефабрика»
Саратовская область	Молочное производство, овощное и птицеводческое производство	27,2	ОАО «Жировой комбинат», который считается одной из наиболее крупных компаний масложирового профиля; 223 предприятия по производству хлебобулочных изделий, Саратовский молочный комбинат, хлебокомбинат имени В. Стружкина, «Саратовмука», кондитерская фабрика «Саратовская» и др.
Ульяновская область	Производство мяса и мясосопродуктов, молокоперерабатывающая отрасль	19,1	ОАО «Ульяновский молочный завод», ООО «Ульяновская птицефабрика», ООО «Кузоватовский комбикормовый завод»

1	2	3	4
Удмуртская Республика	Молочная и кондитерская отрасли, мясные полуфабрикаты	17,6	ОАО МК «Сарапул-молоко», ОАО «Кезский сырзавод» и ОАО «Можга-сыр», ЗАО «Сарапульская кондитерская фабрика», ООО «Хлебозавод № 5», ОАО «Восточный»
Республика Чувашия	Алкогольная продукция	17,5	Два спиртовых завода и ликеро-водочный завод «Чебоксарский»
Кировская область	Мясо-молочное производство	17,2	Мясоперерабатывающий завод «Абсолют», ООО «Абсолют-Агро» и др.
Оренбургская область	Мукомольно-крупяная, мясная, маслосыродельная, ликероводочная и пивоваренная промышленность	11	ОАО «Уран», мясокомбинат «Сокол», Орский мясоконсервный комбинат и др.
Челябинская область	Хлебобулочные изделия, мясоперерабатывающая и молочная отрасли	10,8	5 предприятий по производству макаронных изделий и круп (около 20% общероссийского рынка макарон), 20 крупных предприятий, в том числе агропромышленные холдинги, занимающиеся производством мяса и мясопродуктов
Республика Татарстан	Мясоперерабатывающая и молочная отрасли, производство ликероводочных изделий, производство хлебобулочных и кондитерских изделий, производство пива	10	ОАО «Булочно-кондитерский комбинат» и ОАО «Казанский хлебозавод № 2», 9 филиалов ОАО «Татспиртпром»
Самарская область	Мясомолочная продукция, растительные и животные масла и жиры, хлеб и хлебобулочные изделия, продукты мукомольно-крупяной промышленности, кондитерские изделия, производство ликероводочных изделий и безалкогольных напитков	9,8	Несколько десятков предприятий и несколько сотен домашних хозяйств

1	2	3	4
Нижегородская область	Отсутствует выраженная специализация пищевого производства	8,7	Регион имеет иную специализацию
Пермский край	Отсутствует выраженная специализация пищевого производства	6,2	Регион имеет иную специализацию
Республика Башкортостан	Отсутствует выраженная специализация пищевого производства	6	Регион имеет иную специализацию
Свердловская область	Отсутствует выраженная специализация пищевого производства	5,8	Регион имеет иную специализацию

Таким образом, на основании двух критериев (объем пищевого производства и особенности развития отрасли) все проанализированные субъекты можно разделить на три группы. В первую группу входят субъекты, в которых пищевая промышленность является одной из ведущих отраслей (доля в обрабатывающем производстве составляет более 25%) и обладает потенциалом для развития. К таким субъектам можно отнести, в частности, Пензенскую область, Республики Мордовия и Марий Эл, Саратовскую область. Данные регионы в условиях действия фактора ВТО и экономических санкций должны быть ориентированы на развитие внутреннего и межрегионального рынков, увеличивая показатели самообеспеченности в профильных продовольственных отраслях.

Вторую группу субъектов составляют регионы, в которых объемы пищевого производства колеблются от 10 до 20% (Ульяновская область, Республики Удмуртия, Чувашия, Кировская, Оренбургская, Челябинская области, Татарстан, Самарская область). Пищевое производство в данных территориях является одной из основных отраслей обрабатывающей промышленности, при этом преимущественное развитие получает один из секторов отрасли.

Третью группу составляют субъекты, в которых отрасль развита, однако не является определяющей в специализации региона (доля в обрабатывающем производстве составляет менее 10%). В данных субъектах (среди которых оказался и Пермский край) активно развиваются как пищевые предприятия, так и хозяйства населения.

Формирование новых принципов региональной политики и расстановка приоритетов в развитии пищевой промышленности Пермского края

Развитие любой отрасли промышленности в регионе в первую очередь зависит от институциональной среды. Подобную среду традиционно составляют: региональная законодательная база, региональная налоговая система, инвестиционный климат, государственная поддержка и др. Кроме того, определяющими становятся федеральные установки и приоритеты, формирующие

рамочные условия и общие принципы развития региона в целом, отдельных отраслей и секторов экономики.

На сегодняшний день все регионы ориентированы на разработку и поэтапную реализацию государственных программ, охватывающих почти все сферы общественной жизни, в том числе экономической, в рамках которых реализуется объемный комплекс мер, ориентированных на достижение комплекса результирующих показателей. Однако ни одна программа не может являться всеобъемлющей, полной в условиях постоянно меняющейся экономической действительности, внешних факторов. В этой связи целесообразны корректировки выбранного стратегического курса.

Таким образом, авторам представилось рациональным и необходимым предложить и обосновать ряд принципов региональной политики, способных усовершенствовать систему управления пищевой промышленностью в Пермском крае, привести ее в соответствие с действующими экономическими реалиями (табл. 4).

Таблица 4

Принципы региональной политики и расстановка приоритетов в развитии пищевой промышленности Пермского края

Пищевая промышленность (подотрасль, сектор)	Принципы	Приоритеты	Результаты
Мясная продукция	Принцип государственно-частного партнерства; принцип модернизации	Высокая себестоимость производства говядины и свинины, не позволяющая выйти на мировой рынок; развитие рынка по производству мяса птицы, что дает возможность выхода на внешние рынки	Поддержание существующих показателей и увеличение объемов производства; нахождение дополнительных возможностей для снижения себестоимости мясной продукции
Молочная продукция	Принцип протекционизма	Высокая себестоимость продукции и высокая конкуренция с поставщиками из стран СНГ; высокая доля подсобных хозяйств (около 50%)	Снижение зависимости от иностранных компаний за счет дополнительных мер государственной поддержки крупных производств
Овощная и плодово-ягодная продукция	Активизация предпринимательской активности	Создание промышленных производств (высокая доля подсобных хозяйств (около 70%); высокая доля импорта (около 70%))	Создание благоприятной среды для развития предпринимательской активности населения

Таким образом, предложенные принципы позволяют говорить о необходимости формирования, прежде всего, благоприятной институциональной среды, в том числе для роста предпринимательской активности во всех отраслях пищевой промышленности в целом. Кроме этого, необходимо найти дополнительные инвестиционные возможности с целью технологического обновления существующих производств, снижения себестоимости продукции, и, как следствие, роста ее конкурентоспособности на внешних рынках.

Тем не менее пищевое производство в крае имеет поступательное развитие. В регионе представлены почти все разновидности пищевого производства, что говорит об определенном потенциале для развития на этой основе грамотной инвестиционной политики, внедрения принципов государственно-частного партнерства, модернизации и протекционизма.

Список литературы

1. *Адырхаева Г.Д.* Усиление конкурентных преимуществ предприятий пищевой промышленности // Проблемы совершенствования организации производства и управления пром. предприятиями: межвуз. сб. науч. тр. 2014. № 1. С. 11–14.
2. *Васильева Н.А.* Государственное регулирование формирования и развития стратегического потенциала пищевой промышленности // Вестн. Саратов. госагроун-та им. Н.И. Вавилова. 2011. №1. С. 62–68.
3. *Гельвановский М.И.* Методологические подходы к обеспечению конкурентоспособности международных интеграционных группировок в условиях глобализации // Евразийская экон. интеграция. 2012. № 1 (14). С. 44–58.
4. *Еделев Д.А.* Особенности требований Всемирной торговой организации в отношении продовольственных товаров // Пищевая пром-сть. 2013. № 11. С. 22–25.
5. *Иванов В.Н.* Обоснование критериев конкурентного потенциала предприятий пищевой промышленности // Вестн. Чуваш. ун-та. 2009. № 3. С. 413–420.
6. *Курилов В.И., Меламед И.И., Терентьева Е.А., Абрамов А.Л., Лукин А.Л.* Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество: вчера, сегодня, завтра. Владивосток: Изд-во ДВФУ, 2010. 568 с.
7. *Россия в ВТО: год после вступления...* : в 2 ч. / Рос. акад. наук, Урал. отд-ние [и др.]; под ред. В.А. Черешнева, А.И. Татаркина, М.В. Федорова. М.: Экономика, 2014. Ч. 1. 600 с.
8. *Россия в ВТО: год после вступления...* : в 2 ч. / Рос. акад. наук, Урал. отд-ние [и др.]; Под ред. В.А. Черешнева, А.И. Татаркина, М.В. Федорова. М.: Экономика, 2014. Ч. 2. 848 с.
9. *Тарасов В.И.* Рифы на пути ВТО // Евразийская экон. интеграция. 2013. № 3 (2). С. 46–67.
10. *Ульянов А.А.* Конкурентный потенциал устойчивого развития пищевой промышленности: вопросы теории и практики. Саратов: Изд-во СГСЭУ, 2007. 189 с.

11. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 10.08.2015).
12. Федотова Л.С. Тенденции развития регионального рынка продовольственных товаров в современных условиях // Вестн. Удмурт. ун-та. 2008. № 2. С. 78–88.
13. Шишкин А.А., Анкудинов А.Б., Колесников А.М. Управление промышленным предприятием на основе критерия стоимости в условиях вступления России в ВТО. СПб.: Изд-во ГУАП, 2012. 188 с.

Получено 07.11.2015

References

1. Adyrxaeva, G.D. (2014), “Strengthening of competitive advantages of the enterprises of the food industry”, *Problems of improving the organization of production and management of industrial enterprises, Problems of improvement of the organization of production and management of the industrial enterprises*, no. 1, pp. 11–14.
2. Vasil’eva, N.A. (2011), “State regulation of formation and development of strategic capacity of the food processing Industry”, *Vestnik Saratovskogo gosagrouniversiteta im. N.I. Vavilova*, no. 1, pp. 62–68.
3. Gelvanovskiy, M.I. (2012), “Methodological approaches to ensuring competitiveness of the international integration groups in the conditions of globalization”, *Evrazijskaya e’konomicheskaya integraciya*, vol. 1, no. 14, pp. 44–58.
4. Edelev, D.A. (2013), “Features of requirements of the World Trade Organization for foodstuff”, *Food processing Industry*, no. 11, pp. 22–25.
5. Ivanov, V.N. (2009), “Justification of criteria of competitive capacity of the enterprises of the food industry”, *Vestnik Chuvashskogo universiteta*, no. 3, pp. 413–420.
6. Kurilov, V.I., Melamed, I.I., Terentyeva, E.A., Abramov, A.L. and Lukin, A.L. (2010), *Aziatsko-tixookeanskoe ekonomicheskoe sotrudnichestvo: vchera, segodnya, zavtra* [Asia-Pacific economic cooperation: yesterday, today, tomorrow], Izdatel’stvo Dal’nevostochnogo federal’nogo universiteta, Vladivostok, Russia.
7. Chereshnev, V.A., Tatarkin, A.I. and Fedorov, M.V. (ed.) (2014), *Rossiya v VTO: god posle vstupleniya. Chast’ 1* [Russia in WTO: ... year after entry. Part 1], E’konomika, Moscow, Russia.
8. Chereshnev, V.A., Tatarkin, A.I. and Fedorov, M.V. (ed.) (2014), *Rossiya v VTO: god posle vstupleniya. Chast’ 2* [Russia in WTO: ... year after entry. Part 2], E’konomika, Moscow, Russia.
9. Tarasov, V.I. (2013), “Reeves on the way of the WTO”, *Evrazijskaya e’konomicheskaya integraciya*, vol. 3, no. 2, pp. 46–67.
10. Ul’yanov, A.A. (2007), *Konkurentnyj potencial ustojchivogo razvitiya pishhevoj promyshlennosti: voprosy teorii i praktiki* [Competitive potential for sustainable development of the food industry: the theory and practice], Izdatel’stvo Saratovskogo gosudarstvennogo social’no-e’konomicheskogo universiteta, Saratov, Russia.

11. Official site of Federal State Statistics Service (2015), available at: <http://www.gks.ru/> (Accessed 10 August 2015).

12. Fedotova, L.S. (2008), “Tendencies of development of the regional market of foodstuff in modern conditions”, *Vestnik Udmurtskogo universiteta*, no. 2, pp. 78–88.

13. Shishkin, A.A., Ankudinov, A.B. and Kolesnikov, A.M. (2012), *Upravlenie promyshlennym predpriyatiem na osnove kriteriya stoimosti v usloviyax vstupleniya rossii v vto* [Management of industrial enterprise on the basis of the criterion of value in terms of Russia’s accession to the WTO], Izdatel’stvo Sankt-Peterburgskogo gosudarstvennogo universiteta ae’rokosmicheskogo priborostroeniya, Saint-Petersburg, Russia.

FEATURES OF DEVELOPMENT OF THE FOOD INDUSTRY IN PERM KRAI UNDER MODERN CONDITIONS

Anna A. Urasova

Perm State University, 15 Bukirev str., Perm, 614990, Russia

E-mail: annaalexandrowna@mail.ru

The article is devoted to the question of development of the food industry in Perm Krai in the conditions of membership of Russia in the WTO, under economic sanctions. The authors’ purpose is to reveal features of development of a food complex at the regional level in living conditions of a factor of the WTO and economic sanctions, and also to develop the principles of regional policy concerning food production on the basis of an assessment of competitiveness of the regional market of the food industry. The industry analysis of the food industry of the region, and also the comparative analysis developed for the assessment of competitiveness of food production in subjects of the Volga Federal District (VFD) is a methodological basis of work. The authors offered the developed assessment of influence of a factor of the WTO and economic sanctions on the development of a food industry of Perm Krai, having revealed possible risks and ways of their minimization. Besides, the authors submitted the comparative analysis of development of a food industrial complex in subjects of VFD under the influence of the specified factors. On this basis the principles of regional industrial policy helping to maintain market pricing in a food industry, to provide investment appeal, to create prerequisites for its development, and also to minimize negative influence of economic sanctions were offered. The results received by the authors can be used by the executive authorities of the region, including municipal level, both within adjustment existing, and when developing new programs of social and economic branch development. In addition, the received conclusions can become the basis to develop regional industrial strategy.

Key words: food production; factor of the WTO; economic sanctions

Ю.С. ПИНЬКОВЕЦКАЯ, к.экон.н., доцент кафедры экономического анализа и государственного управления
ФГБОУ ВПО «Ульяновский государственный университет»,
г. Ульяновск, ул. Л. Толстого, 42
Электронный адрес: judy54@yandex.ru

О ЛОКАЛИЗАЦИИ ОКАЗАНИЯ УСЛУГ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИМИ СТРУКТУРАМИ В РЕГИОНАХ

Актуальной проблемой трансформации национальной экономики является выявление резервов создания новых предпринимательских структур в каждом регионе страны. Исследование указанной проблемы требует анализа уровня специализации субъектов малого и среднего предпринимательства на разных видах экономической деятельности и сложившегося их распределения по регионам. В процессе исследования, итоги которого представлены в статье, были определены коэффициенты локализации предпринимательства по каждому из субъектов РФ для различных видов экономической деятельности сферы услуг. Проведен сравнительный анализ достигнутого уровня локализации предпринимательства в регионах страны по восьми видам деятельности, относящимся к сфере услуг. Приведены данные по каждой из отраслей о количестве субъектов РФ с низким и высоким уровнями локализации предпринимательских структур. В процессе исследований установлены закономерности, характеризующие распределение коэффициентов локализации в регионах. Предложено описывать эти закономерности с использованием функций нормального распределения. Приведены построенные функции по таким видам деятельности, как строительство, оптовая и розничная торговля, гостиницы и рестораны, транспорт и связь, операции с недвижимым имуществом и аренда, здравоохранение, а также предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг. Рассмотрены основные параметры полученных функций нормального распределения. Показано, что наиболее высокий уровень локализации достигнут малыми и средними предприятиями, а также индивидуальными предпринимателями, осуществляющими оптовую и розничную торговлю. Даны предложения по развитию предпринимательства в стране и ее регионах.

Ключевые слова: *малые предприятия; средние предприятия; индивидуальные предприниматели; виды экономической деятельности; коэффициент локализации; регионы*

В настоящее время существует настоятельная необходимость трансформации национальной экономики на основе развития сферы услуг, в том числе оказываемых субъектами малого и среднего предпринимательства. При этом важной проблемой является выявление резервов создания новых предпринимательских структур в каждом из регионов страны. Исследование указанной проблемы требует анализа уровня специализации субъектов малого и среднего предпринимательства на разных видах экономической деятельности и сложившегося их распределения по регионам. Необходимо отметить, что исследования локализации отраслей в нашей стране нашли в последние годы отражение в литературе [2; 4; 5; 11; 12]. Вместе с тем отраслевая локализация предпринимательства в разрезе регионов страны до настоящего времени не анализировалась в научных публикациях, несмотря на актуальность этой темы.

Федеральным законом «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ [6] определены

критерии отнесения к субъектам малого и среднего предпринимательства. Основным критерием является численность работников, которая для малого предприятия не должна превышать 100 человек, а для среднего предприятия – в диапазоне от 101 до 250 человек. К малому и среднему предпринимательству относятся также индивидуальные предприниматели (далее, в статье в соответствии с работой автора [10], указанные три типа субъектов малого и среднего предпринимательства будут называться кратко МСИП или предпринимательскими структурами).

Целью исследования, итоги которого представлены в настоящей статье, является анализ сложившегося уровня локализации в субъектах страны совокупностей МСИП, специализированных на различных видах экономической деятельности.

В процессе исследования были решены следующие задачи:

- определение коэффициентов отраслевой локализации совокупностей МСИП, функционирующих в каждом из субъектов страны;
- выявление закономерностей, характеризующих распределение предпринимательских структур, специализированных на различных видах экономической деятельности;
- сравнительный анализ сложившейся в регионах отраслевой локализации совокупностей МСИП.

В статье рассматривается отраслевая локализация субъектов малого и среднего предпринимательства, специализирующихся на сервисной деятельности. Как показано в работе [8], оказание услуг осуществляют малые и средние предприятия, а также предприниматели, специализирующиеся на следующих видах экономической деятельности:

- строительство (вид 1);
- оптовая и розничная торговля (вид 2);
- гостиницы и рестораны (вид 3);
- транспорт и связь (вид 4);
- операции с недвижимым имуществом, аренда (вид 5);
- образование (вид 6);
- здравоохранение и предоставление социальных услуг (вид 7);
- предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг (вид 8).

В своей работе М. Портер предложил классификацию отраслей, в которой выделил, в частности, местные (local) и ресурсозависимые (resource dependent) отрасли [20]. К местным относятся те, занятость в которых распределяется примерно равномерно по всем регионам, т.е. пропорционально численности населения регионов. Местные отрасли поставляют товары и услуги главным образом на локальные рынки. Занятость в ресурсозависимых отраслях сосредоточена преимущественно по месту нахождения природных ресурсов. В соответствии с этой классификацией к местным отраслям могут быть отнесены все указанные выше виды экономической деятельности.

Работа включала следующие этапы:

- обоснование методики проведенного исследования;
- формирование массивов исходных данных;

- расчет коэффициентов локализации по совокупностям МСИП, специализирующихся на каждом из видов экономической деятельности по всем субъектам (регионам) страны;
- сравнительный анализ уровня локализации МСИП, достигнутого в регионах;
- проверка возможностей использования функций плотности нормального распределения для моделирования распределения коэффициентов локализации по каждому из рассматриваемых видов экономической деятельности;
- выявление закономерностей отраслевой локализации МСИП в субъектах страны;
- выводы и предложения по результатам исследования.

Разнообразие условий деятельности, различное сочетание ресурсов создают предпосылки для отраслевой специализации МСИП в конкретных субъектах страны. Особенности сектора малого и среднего предпринимательства в экономике региона могут быть охарактеризованы показателями специализации. Для оценки уровня специализации МСИП в субъектах России предлагается использовать коэффициент локализации. Коэффициент локализации K_{Lj} представляет собой отношение удельного веса рассматриваемого вида деятельности j в общем показателе деятельности совокупности всех МСИП, расположенных в регионе i к удельному весу МСИП, относящихся к этому же виду деятельности j в общих показателях предпринимательских структур по стране. Коэффициент локализации может определяться по таким показателям, как валовая товарная продукция, основные промышленные фонды, инвестиции, численность промышленно-производственного персонала.

Для сравнительного анализа уровня локализации в экономиках различных регионов представляется целесообразным использовать показатель численности работников, занятых в малом и среднем предпринимательстве. Выбор этого показателя обусловлен тем, что он в меньшей мере зависит от особенностей социально-экономического развития и географического положения сравниваемых регионов. Так, на объем валовой товарной продукции существенное влияние оказывает заработная плата, сложившаяся в конкретном регионе. На стоимость основных промышленных фондов оказывают влияние затраты по их транспортировке.

Для расчета коэффициентов локализации по численности работников МСИП использовалась следующая формула:

$$K_{Lij} = \frac{O_{Pij}}{P_{Pi}} \cdot \frac{P_C}{O_{Cj}} \quad (1)$$

где O_{Pij} – численность работников МСИП j вида деятельности, расположенных на территории i субъекта страны;

P_{Pi} – численность работников всех МСИП, расположенных на территории i субъекта страны;

P_C – общая численность работников всех МСИП в России;

O_{Cj} – численность работников всех МСИП j вида деятельности по стране.

Отметим, что коэффициент локализации показывает, во сколько раз концентрация численности работников МСИП, специализированных на конкретном виде экономической деятельности в рассматриваемом субъекте страны, больше или меньше, чем в целом по стране. Если значение коэффициента локализации больше единицы, то концентрация численности работников МСИП в рассматриваемом субъекте страны выше, чем в среднем по стране, а если меньше единицы, то концентрация ниже.

Формирование массивов исходных данных основывалось на статистической информации о численности работников малых предприятий, средних предприятий и занятых в индивидуальном предпринимательстве в каждом из субъектов страны. В качестве исходных данных были использованы результаты наиболее полного «Сплошного статистического наблюдения за деятельностью малого и среднего предпринимательства», проведенного Федеральной службой государственной статистики по данным 2010 г. [14].

При формировании массивов данных производилось суммирование численности работников, характеризующих занятость на малых и средних предприятиях, а также индивидуальном предпринимательстве по 78 субъектам страны (республикам, краям, областям и городам федерального значения). Во избежание двойного счета были исключены данные по автономным округам и автономной области. Фрагмент массива исходных данных, отражающий численность работников МСИП по стране и шести областям, приведен в табл. 1. Виды деятельности в таблице указаны в соответствии приведенной выше условной нумерацией.

Таблица 1

Численность работников МСИП, тыс. чел.

	Число замещенных рабочих мест	В том числе по видам деятельности							
		1	2	3	4	5	6	7	8
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>	<i>9</i>	<i>10</i>
Всего по стране	19082,0	1873,7	6477,0	686,2	1299,1	3261,5	37,3	248,3	581,8
Белгородская область	229,5	29,8	81,3	6,2	19,9	31,3	0,3	1,8	6,0
Брянская область	151,1	13,9	59,2	4,3	10,7	17,6	0,2	0,9	2,8
Владимирская область	238,3	18,1	80,6	9,2	16,8	33,3	0,4	2,1	7,1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Воро- нежская область	325,2	28,1	124,6	7,6	22,5	45,6	0,6	3,2	8,2
Иванов- ская об- ласть	173,4	10,4	57,8	5,3	9,9	25,5	0,3	2,2	4,8
Калуж- ская об- ласть	155,0	15,5	49,0	5,4	9,5	24,9	0,3	1,5	3,7
...

Расчет коэффициентов локализации проводится по каждому региону по данным, характеризующим специализацию МСИП по восьми видам экономической деятельности в соответствии с формулой (1). На основе полученных значений коэффициентов осуществлялся анализ уровня локализации численности работников МСИП по каждому из рассматриваемых видов экономической деятельности. Для этого проводилось ранжирование значений коэффициентов, описывающих локализацию численности работников совокупностей МСИП по субъектам страны. При этом по каждому из видов деятельности предлагается сформировать три группы субъектов в зависимости от уровня локализации. В первую группу входят субъекты страны, в которых МСИП рассматриваемого вида деятельности развиты незначительно и коэффициенты локализации по ним составляют менее 0,3. Вторая группа включает субъекты со значениями коэффициентов локализации (от 0,3 до 1,5). В третью группу входят субъекты страны с коэффициентами локализации выше 1,5.

Анализ значений коэффициентов локализации МСИП, специализированных на строительстве, показал, что незначительно развит этот вид деятельности в двух регионах. К третьей группе относятся три региона. Для МСИП строительной отрасли по абсолютному большинству субъектов страны (75 из 78) характерны коэффициенты локализации от 0,3 до 1,5.

Схожая ситуация отмечается в совокупностях МСИП, специализированных на оптовой и розничной торговле. Незначительное развитие имеет место в трех субъектах страны. Во вторую группу входят 75 остальных субъектов.

В двух регионах отмечается незначительный уровень деятельности предпринимательских структур гостиничного и ресторанного бизнеса. Коэффициенты локализации выше 1,5 характерны для трех регионов. Соответственно ко второй группе относятся 73 субъекта России.

Для МСИП транспорта и связи характерно значительно большее количество регионов, относящихся к третьей из указанных групп, по сравнению с тремя рассмотренными выше видами деятельности. Так, большие значения коэффициентов локализации отмечаются в девяти субъектах страны

(республиках Саха и Коми, Приморском и Камчатском краях, Калининградской, Сахалинской, Магаданской, Новгородской и Тюменской областях). Это логично, поскольку в этих субъектах слабо развита железнодорожная сеть, а на автомобильных перевозках грузов и пассажиров специализируются именно субъекты малого и среднего предпринимательства. Незначительно развиты МСИП транспорта и связи в трех регионах. Ко второй группе относятся 66 регионов.

В абсолютном большинстве субъектов страны (72) коэффициенты локализации МСИП, специализированных на операциях с недвижимым имуществом и аренде, составляют от 0,3 до 1,5. К первой и третьей группам относятся соответственно четыре и два субъекта.

Предпринимательские структуры, специализированные на образовательных услугах, не получили развития в девяти субъектах страны. При этом коэффициенты локализации выше 1,5 характерны для пяти регионов. Соответственно во вторую группу входят 64 субъекта страны, что существенно меньше, чем по другим видам деятельности.

МСИП здравоохранения и предоставления социальных услуг незначительно развиты в шести субъектах страны. Коэффициенты локализации более 1,5 имеют место в пяти субъектах.

Анализ значений коэффициентов локализации МСИП, специализированных на предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг, показал, что незначительно развит этот вид деятельности в трех регионах. Ко второй группе относятся два региона. Абсолютное большинство субъектов страны (75 из 78) по уровню локализации МСИП этой отрасли относятся ко второй группе.

Приведенные выше данные показывают, что наиболее равномерная локализация в субъектах страны характерна для МСИП, специализированных на оптовой и розничной торговле, строительстве, гостиничном и ресторанном бизнесе, операциях с недвижимым имуществом и аренде, а также предоставлении прочих коммунальных, социальных и персональных услуг. Наименее равномерная локализация отмечается по МСИП в сфере образовательных и транспортных услуг.

Совокупности МСИП, специализированные на конкретном виде экономической деятельности в каждом из субъектов страны включают значительное количество предпринимательских структур. Это, а также наличие разнообразных факторов, оказывающих влияние на численность работников совокупностей МСИП, позволяют предположить вероятностный (стохастический) характер формирования значений коэффициентов отраслевой локализации. Коэффициенты формируются под влиянием двух видов факторов, первый из которых определяет схожесть их значений по региональным совокупностям МСИП, а второй их дифференциацию [9]. Первый вид факторов обуславливает то, что коэффициенты локализации группируются в окрестностях некоторого среднего значения по всем регионам. Второй вид факторов определяет степень разброса значений коэффициентов. При этом отклонения по конкретным регионам от среднего значения могут быть как в сторону уменьшения, так и в сторону увеличения. Такое предположение основывается на разнонаправ-

ленности действия факторов второго вида. Указанный феномен подтверждает возможность рассмотрения функции плотности нормального распределения в качестве функции, аппроксимирующей частоту распределения коэффициентов локализации, характеризующих совокупности МСИП в субъектах страны. Еще в работе [7] указывалось, что исследование явлений и процессов, параметры которых формируются в результате совокупного влияния многих факторов, действующих аддитивно и независимо друг от друга, может осуществляться с использованием закона нормального распределения. К настоящему времени накоплен опыт использования функций плотности для описания распределения показателей, получаемых в эмпирических медицинских, психологических, биологических, инженерных и экономических исследованиях. В качестве примеров в сфере экономики можно указать следующие работы. П. Аллансон [17] представил анализ эволюции размеров сельскохозяйственных угодий, в том числе мелких фермерских хозяйств, основанный на функции плотности распределения. В книге Р. Винса [22] рассмотрено применение функций нормального распределения для характеристики торговой деятельности, и в частности оценки прибылей и убытков. В статье С.В. Филатова [15] основное внимание уделено методике комплексной оценки финансового состояния совокупности предприятий. К.М. Тотмянина [13] при моделировании вероятности дефолта корпоративных заемщиков банков исходила из нормального распределения стоимости активов компаний. В книге А.С. Шапкина [16] приведены подходы к управлению портфельными инвестициями, основанные на нормальном распределении доходности акций. Моделирование финансовой прибыли на фондовом рынке России рассмотрено в статье А.И. Балаева [18].

В процессе вычислительного эксперимента проводилась проверка возможности описания распределения коэффициентов отраслевой локализации с использованием функции плотности нормального распределения. При этом по каждому из рассматриваемых видов деятельности проводилась оценка таких параметров функций плотности нормального распределения, как математическое ожидание (среднее значение), стандартное отклонение. Оценка параметров проводилась по известным формулам, представленным, в частности, в работе [3], и осуществлялась с использованием программного пакета Statistica.

Проверка того, насколько хорошо функции плотности нормального распределения аппроксимируют рассматриваемые данные, основывалась на применении критериев согласия, вытекающих из методологии математической статистики. Они позволяют сопоставить эмпирическое распределение изучаемого показателя с теоретическим, описанным оцениваемыми функциями. В целях повышения достоверности результатов работы, представляется целесообразным комплексный анализ качества функций с одновременным использованием трех критериев согласия: Пирсона, Колмогорова–Смирнова, Шапиро–Вилка. Проверки эмпирических данных по указанным выше трем критериям основываются на различных принципах и используют разные методы. Расчетные значения статистик по критериям согласия Колмогорова–Смирнова, Пирсона, Шапиро–Вилка для функций, соответствующих приведенной ранее условной нумерации восьми видов деятельности, представлены в табл. 2.

Расчетные значения статистик по критериям согласия

Номер вида деятельности	Расчетное значение по критерию		
	Колмогорова–Смирнова	Пирсона	Шапиро–Вилка
2	0,04	1,94	0,98
3	0,08	3,09	0,96
4	0,03	1,14	0,98
5	0,07	0,92	0,96
6	0,03	2,32	0,97
7	0,03	1,08	0,99
8	0,05	2,99	0,98

Проверка функций, аппроксимирующих распределения отраслевых коэффициентов локализации МСИП, по всем видам экономической деятельности, кроме образования, по принятым критериям [1; 19; 21] показала, что они обладают высоким качеством. Это следует из того, что приведенные в табл. 2 значения статистик по критериям Колмогорова–Смирнова и Пирсона меньше табличных (равных соответственно 0,152 и 3,83), а статистики по критерию Шапиро-Вилка больше критического значения (0,93).

Как видно из таблицы 2 по образованию (вид деятельности 6), расчетные значения больше табличного по критерию Пирсона и меньше критического значения по критерию Шапиро-Вилка. Следовательно, предположение о нормальном распределении коэффициентов локализации МСИП, специализированных на образовательных услугах, может быть отвергнуто.

Функции плотности нормального распределения коэффициентов локализации МСИП, функционирующих в семи видах деятельности ($x_1, x_2, x_3, x_4, x_5, x_6, x_7$), хорошо аппроксимирующие исходные данные, приведены ниже:

- по МСИП в строительстве

$$y_1(x_1) = \frac{20,06}{0,29 \cdot \sqrt{2\pi}} \cdot e^{-\frac{(x_1 - 0,98)^2}{2 \cdot 0,084}}; \quad (2)$$

- по МСИП в оптовой и розничной торговле

$$y_2(x_2) = \frac{12,13}{0,19 \cdot \sqrt{2\pi}} \cdot e^{-\frac{(x_2 - 1,02)^2}{2 \cdot 0,04}}; \quad (3)$$

- по МСИП в гостиничном и ресторанном бизнесе

$$y_3(x_3) = \frac{20,06}{0,28 \cdot \sqrt{2\pi}} \cdot e^{-\frac{(x_3 - 1,01)^2}{2 \cdot 0,08}}; \quad (4)$$

- по МСИП в сфере транспорта и связи

$$y_4(x_4) = \frac{17,55}{0,28 \cdot \sqrt{2\pi}} \cdot e^{-\frac{(x_4 - 1,01)^2}{2 \cdot 0,08}}; \quad (5)$$

- по МСИП, осуществляющим операции с недвижимым имуществом, арендой

$$y_5(x_5) = \frac{17,83}{0,25 \cdot \sqrt{2\pi}} \cdot e^{-\frac{(x_5 - 0,88)^2}{2 \cdot 0,063}}; \quad (6)$$

- по МСИП в сфере здравоохранения и предоставления социальных услуг

$$y_6(x_6) = \frac{21,45}{0,37 \cdot \sqrt{2\pi}} \cdot e^{-\frac{(x_6 - 0,85)^2}{2 \cdot 0,14}}; \quad (7)$$

- по МСИП, осуществляющим предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг

$$y_7(x_7) = \frac{16,58}{0,27 \cdot \sqrt{2\pi}} \cdot e^{-\frac{(x_7 - 0,93)^2}{2 \cdot 0,07}}. \quad (8)$$

Средние значения и стандартные отклонения приведенных функций нормального распределения коэффициентов локализации МСИП специализированных на семи видах деятельности, приведены в табл. 3.

Таблица 3

Параметры функций нормального распределения

Вид деятельности	Средние значения	Стандартные отклонения	Интервалы изменения
Строительство	0,98	0,29	0,69–1,27
Оптовая и розничная торговля	1,02	0,20	0,82–1,22
Гостиницы и рестораны	1,01	0,28	0,73–1,29
Транспорт и связь	1,01	0,34	0,70–1,38
Операции с недвижимым имуществом, аренда	0,88	0,25	0,63–1,13
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	0,85	0,37	0,48–1,22
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	0,93	0,27	0,66–1,20

Кроме того, в таблице 3 приведены интервалы изменения значений коэффициентов локализации МСИП, соответствующих большинству (68,23%) субъектов страны. Величина этого интервала может быть выражена исходя

из среднего значения и стандартного отклонения по каждой из рассматриваемых функций плотности нормального распределения. Этот интервал имеет минимальное значение, равное разности между средним значением и стандартным отклонением, а максимальное значение – равное сумме этих величин. Интервал показывает долю субъектов страны, значения коэффициентов локализации по которым находятся между соответствующими минимальной и максимальной величинами. Соответственно, для 15,87% субъектов страны значения коэффициентов локализации МСИП будут меньше или больше значений границ интервалов.

Анализ данных, представленных в таблице 3, показывает, что по абсолютному большинству (84,13%) субъектов страны коэффициенты локализации МСИП, специализированных на оптовой и розничной торговле, составляют 0,82 и выше. Выше 0,69 значения отраслевой локализации также по предпринимательским структурам строительства, гостиничного и ресторанного бизнеса, транспорта и связи в абсолютном большинстве субъектов страны. Существенно ниже уровень локализации по МСИП в здравоохранении и предоставлении социальных услуг, а также осуществляющих операции с недвижимым имуществом и арендой. По этим отраслям в половине субъектов страны коэффициенты локализации ниже соответственно 0,88 и 0,85. Необходимо также отметить, что по МСИП в здравоохранении, транспорте и связи относительно более высокое стандартное отклонение, что свидетельствует о наличии большей дифференциации локализации МСИП в регионах.

Полученные результаты имеют определенное теоретическое и прикладное значение, в частности, при проведении научных исследований малого и среднего предпринимательства, осуществлении мониторинга его развития в субъектах страны, формировании планов и программ совершенствования деятельности предпринимательских структур на всех уровнях управления (федеральном, региональном, муниципальном).

К результатам исследования, содержащим научную новизну, относятся следующие:

- показана возможность анализа сложившегося уровня локализации в субъектах страны совокупностей МСИП, специализированных на различных видах экономической деятельности, на основе расчета коэффициентов локализации;
- предложено по каждой из отраслей осуществлять формирование трех групп субъектов страны в зависимости от уровня локализации МСИП;
- выявлены особенности отраслевой локализации предпринимательских структур в субъектах страны;
- доказано, что с использованием функций нормального распределения могут быть описаны распределения значений коэффициентов локализации МСИП по таким видам деятельности, как строительство, оптовая и розничная торговля, гостиницы и рестораны, транспорт и связь, операции с недвижимым имуществом и аренда, здравоохранение и предоставление социальных услуг, а также предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг;
- установлено, что наиболее высокий уровень локализации достигнут предпринимательскими структурами, осуществляющими оптовую и розничную торговлю.

По результатам работы могут быть сформулированы следующие предложения по совершенствованию предпринимательства и повышению его эффективности:

- при проведении мониторинга малого и среднего предпринимательства в регионах учитывать итоги анализа отраслевой локализации;
- использовать предложенный подход к оценке уровня локализации МСИП по всем видам экономической деятельности в муниципальных образованиях;
- при разработке программ и перспективных планов развития МСИП обращать больше внимания на развитие таких видов экономической деятельности, как образование, здравоохранение и предоставление социальных услуг, а также операций с недвижимым имуществом и аренда, где имеются существенные резервы увеличения объемов работ.

Список литературы

1. *Большев Л.Н., Смирнов Н.В.* Таблицы математической статистики. М.: Наука, Гл. ред. физ.-мат. лит., 1983. 416 с.
2. *Васильев А.Н.* О некоторых показателях специализации региона // Вестн. ТГЭУ. 2007. № 3. С. 78–85.
3. *Дубров А.М., Мхитарян В.С., Трошин Л.И.* Многомерные статистические метод. М.: Финансы и статистика, 2000. 352 с.
4. *Кудрявцева Т.Ю., Жабин Н.П.* Формирование алгоритма идентификации кластеров в экономике региона // Научно-техн. ведомости СПбГПУ. Экон. науки. 2014. № 3 (197). С. 124–131.
5. *Миролюбова Т.В., Карлина Т.В., Ковалева Т.Ю.* Закономерности и факторы формирования и развития региональных кластеров: монография. Пермь: Изд-во Перм. гос. нац. исслед. ун-та, 2013. 283 с.
6. *О развитии* малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации [Электронный ресурс]: федер. закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ. URL: <http://base.garant.ru/12154854/> (дата обращения: 30.08.2015).
7. *Орлов А.И.* Эконометрика. М.: Экзамен, 2004. 576 с.
8. *Пиньковецкая Ю.С.* К вопросу о видах и сферах деятельности предпринимательских структур в России // Современная конкуренция. 2015. № 2. С. 32–45.
9. *Пиньковецкая Ю.С.* Методология исследования показателей деятельности предпринимательских структур // Труды Карел. науч. центра РАН. 2015. № 3. С. 83–92.
10. *Пиньковецкая Ю.С.* Предпринимательство в Российской Федерации: генезис, состояние, перспективы развития. Ульяновск: Изд-во Ульян. гос. ун-та, 2013. 226 с.
11. *Растворцева С.Н., Колчинская Е.Э., Манаева И.В.* Эффекты модели центр-периферия на примере российских регионов // В мире науч. открытий. 2013. № 4.1 (40). С. 71–81.
12. *Региональная экономика* / под ред. В.И. Видяпина, М.В. Степанова. М.: ИНФРА-М, 2007. 666 с.

13. *Тотьмянина К.М.* Обзор моделей вероятности дефолта // Управление финансовыми рисками. 2011. № 01 (25). С. 12–24.
14. *Федеральная служба государственной статистики.* Сплошное статистическое наблюдение за деятельностью малого и среднего предпринимательства. [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/a94b9b804d57047cb2acf2bafc3a6fc e (дата обращения: 03.08.2015).
15. *Филатов С.В.* Некоторые вопросы совершенствования методов комплексной оценки финансового состояния предприятия // Вестн. УМО. Экономика, статистика и информатика. 2008. № 3. С. 56–62.
16. *Шапкин А.С.* Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций. М.: Изд.-торг. корпорация «Дашков и К», 2003. 544 с.
17. *Allanson P.* Farm Size Structure in England and Wales, 1939–89 // Journal of Agricultural Economics. 1992. № 43. P. 137–148.
18. *Balaev A.I.* Modelling Financial Returns and Portfolio Construction for the Russian Stock Market // International Journal of Computational Economics and Econometrics. 2014. № 1/2 (4). P. 32–81.
19. *Pearson E.S., D'Agostino R.B., Bowmann K.O.* Test for Departure from Normality: Comparison of Powers // Biometrika. 1977. № 64. P. 231–246.
20. *Porter M.E.* The Economic Performance of Regions // Regional Studies. Carfax Publishing. 2003. Vol. 37, № 6/7. P. 549–578.
21. *Shapiro S.S., Francia R.S.* An Approximate Analysis of Variance Test for Normality // Journal of the American Statistical Association. 1972. Vol. 67. P. 215–216.
22. *Vince R.* The Mathematics of Money Management: Risk Analysis Techniques for Traders. NY: John Wiley & Sons, 1992. 109 p.

Получено 11.10.2015

References

1. Bol'shev, L.N. and Smirnov, N.V. (1983), *Tablicy matematicheskoy statistiki* [Tables of mathematical statistic], Nauka, Glavnaja redakcija fiziko-matematicheskoy literatury, Moscow, Russia.
2. Vasil'ev, A.N. (2007), "On some indicators of specialization of regions", *Vestnik of Samara State University of Economics*, no.3, pp. 78–85.
3. Dubrov, A.M., Mhitarjan, V.S. and Troshin, L.I. (2000), *Mnogomernye statisticheskie metody* [Multivariate statistical methods], Finansy i statistika, Moscow, Russia.
4. Kudrjavceva, T.Ju. and Zhabin, N.P. (2014), "Formation of algorithms identification of clusters in the economy of regions", *St. Petersburg State Polytechnical University Journal. Economics*, no 3, pp. 124–131.
5. Miroljubova, T.V., Karlina, T.V. and Kovaleva, T.Ju. (2013), *Zakonomernosti i faktory formirovaniya i razvitiya regional'nyh klasterov* [Regularities and factors of formation and development of regional clusters], Izdatel'stvo Permskogo gosudarstvennogo nacional'nogo issledovatel'skogo universiteta, Perm, Russia.
6. Garant (2015), *O razvitii malogo i srednego predprinimatel'stva v Rossiiskoi Federacii* [On the development of small and medium entrepreneurship in the

- Russian Federation]: Federal Law no. 209-FZ dated 24 July 2007, available at: <http://base.garant.ru/12154854/> (Accessed 30 August 2015).
7. Orlov, A.I. (2004), *E'konometrika* [Econometrics], E'kzamen, Moscow, Russia.
 8. Pinkovetskaia, I.S. (2015), "On the question of types and spheres of activity entrepreneurial structures in Russia", *Sovremennaja konkurencija*, no.2, pp. 32–45.
 9. Pinkovetskaia, I.S. (2015), "Methodology of research indicators of work entrepreneurial structures", *Trudy Karel'skogo nauchnogo centra RAS*, no. 3, pp. 83–92.
 10. Pinkovetskaia, I.S. (2013), *Predprinimatelstvo v Rossiiskoi Federacii: genezis, sostoyanie, perspektivi razvitiya* [Entrepreneurship in the Russian Federation: genesis, condition, perspectives of development], Izdatel'stvo Ul'yanovskogo gosudarstvennogo universiteta, Ulyanovsk, Russia.
 11. Rastvorceva, S.N., Kolchinskaja, E. E' and Manaeva, I.V. (2013), "Effects of model centre-periphery on the example of Russian regions", *V mire nauchnyh otkrytij*, vol. 4.1, no. 40, pp. 71–81.
 12. Vidjapin, V.I. and Stepanov, M.V. (ed.) (2007), *Regionalnaja e'konomika* [Regional economy], INFRA-M, Moscow, Russia.
 13. Tot'mjanina, K.M. (2011), "Review of models probability of default", *Upravlenie finansovymi riskami*, vol. 01, no. 25, pp. 12–24.
 14. The official site of Federal State Statistics Service (2015), *Sploshnoe statisticheskoe nabljudenie za dejatel'nostju malogo i srednego predprinimatelstva* [Whole statistical research on the work of small and medium entrepreneurship], available at: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/a94b9b804d57047cb2acf2bafc3a6fce (Accessed 3 August 2015).
 15. Filatov, S.V. (2008), "Some questions of perfection methods of complex evaluation of condition enterprise", *E'konomika, statistika, informatika. Vestnik UMO*, no 3, pp. 56–62.
 16. Shapkin, A.S. (2003), *E'konomicheskie i finansovye riski. Ocenka, upravlenie, portfel' investicij* [Economic and finance risks. Evaluation, management, investment portfolio], Izdatel'sko-torgovaja korporacija "Dashkov i K", Moscow, Russia.
 17. Allanson, P. (1992), "Farm size structure in England and Wales, 1939–89", *Journal of Agricultural Economics*, no. 43, pp. 137–148.
 18. Balaev, A.I. (2014), "Modelling financial returns and portfolio construction for the Russian stock market", *International Journal of Computational Economics and Econometrics*, vol. 1/2, no.4, pp. 32–81.
 19. Pearson, E.S., D'Agostino, R.B. and Bowmann, K.O. (1977), "Test for departure from normality: Comparison of powers", *Biometrika*, no. 64, pp. 231–246.
 20. Porter, M.E. (2003), "The Economic Performance of Regions", *Regional Studies. Carfax Publishing*, vol. 37, no. 6/7, pp. 549–578.
 21. Shapiro, S.S. and Francia, R.S. (1972), "An approximate analysis of variance test for normality", *Journal of the American Statistical Association*, vol. 67, pp. 215–216.
 22. Vince, R. (1992), *The mathematics of money management: risk analysis techniques for traders*, John Wiley & Sons, NY, USA.

ON LOCALIZATION OF ENTREPRENEURIAL UNITS SERVICES IN THE REGIONS

Julia S. Pinkovetskaia

Ulyanovsk State University, 42 Leo Tolstoy Street, Ulyanovsk, 432017, Russia

E-mail: judy54@yandex.ru

A burning issue of national economy transformation is to identify the reserves for new entrepreneurial structures in every region of the country. This issue requires specialization analysis of small and medium entrepreneurship in various types of economic activity and current distribution in the regions. The results presented in the paper helped to identify coefficients of entrepreneurship localization for various types of economic activity sphere of service in every territorial entity of the country. Comparative analysis of achieved level of entrepreneurship localization in the territorial entities of the Russian Federation in eight types of economic activity in service sphere is made. Data on the number of the territorial entities with low and high levels of localization of entrepreneurial structures in each industry in the country is given. The study identified regularities for localization coefficients distribution in the regions. The author suggests these regularities to be described with the functions of standard distribution. Developed functions on such types of activity, as construction, wholesale and retail trade, hotels and restaurants, transport and communication, operations with real estate and rental, health and other community, social and personal services are given. Basic parameters of standard distribution functions are described. It is shown that the highest level of localization is achieved by small and medium enterprises and also by individual entrepreneurs in wholesale and retail trade. The proposals on entrepreneurship development in the country and its regions are specified.

Key words: small enterprises; medium enterprises; individual entrepreneurs; types of economic activity; coefficient of localization; regions



МЕСТНОЕ САМОУПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ТЕРРИТОРИЙ

УДК 316.334.52:352/353

Г.Г. КРАСИЛЬЩИКОВ, ассистент кафедры государственного и
муниципального управления
ФГБОУ ВПО «Пермский государственный национальный
исследовательский университет», г. Пермь, ул. Букирева, 15
Электронный адрес: krasilshchikov@gmail.com

ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО И ОБЩЕСТВЕННО- ПОЛИТИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В ОЦЕНКАХ НАСЕЛЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ ПЕРМСКОЙ ОБЛАСТИ В 1998–2003 ГГ.

Статья посвящена изучению особенностей восприятия населением муниципальных образований Пермской области проблем социально-экономического и общественно-политического развития в условиях второго этапа становления системы местного самоуправления в Российской Федерации (1998–2003 гг.). Используются материалы ежегодных мониторинговых социологических опросов администрации Пермской области. В результате исследования выявлены ключевые проблемы, волнующие жителей области, отмечены территориальные особенности восприятия этих проблем, представлены динамика и основные тенденции изменения отношения населения к трудностям социально-экономического развития.

Ключевые слова: местное самоуправление; муниципальные образования; социально-экономическое и общественно-политическое развитие территорий; история Пермской области; общественное мнение

Согласно Конституции Российской Федерации местное самоуправление является одной из основ конституционного строя страны, а органы местного самоуправления не входят в систему органов государственной власти. Эти, безусловно, важные принципы, провозглашенные Основным законом, стали лишь первыми шагами на пути становления системы местного самоуправления в нашей стране. Реформирование и поиск наиболее адекватных российским условиям моделей местного самоуправления продолжается до сих пор, о чем говорят постоянные и достаточно кардинальные изменения законодательства, вносимые в федеральный закон № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», принятый в 2003 г. [9; 10].

Для понимания современной ситуации представляется необходимым тщательное изучение особенностей развития системы местного самоуправления в постсоветской России, в том числе в отдельно взятых субъектах Федерации. Местное самоуправление, с одной стороны, тесно связано с социально-

экономическим и общественно-политическим становлением и развитием региона и государства в целом, а с другой – наиболее близко к населению, призвано решать проблему привлечения общественности к управлению государством, необходимо для формирования гражданского общества [8]. Важным аспектом изучения местного самоуправления являются не только социально-экономические и общественно-политические процессы, протекающие в конкретных территориях, но и отношение к ним населения, на этих территориях проживающего и являющегося их непосредственным участником.

Изучение отношения населения конкретных муниципальных образований к социально-экономическим и политическим процессам, происходящим на федеральном, региональном или местном уровне включает в себя достаточно широкий круг вопросов. В данной статье рассматриваются наиболее актуальные проблемы социально-экономического развития в оценках населения.

Цель работы – изучить особенности восприятия населением муниципальных образований Пермской области проблем социально-экономического развития в период с 1998 по 2003 год.

Верхние хронологические рамки обусловлены принятием федерального закона № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», а нижние – началом второго этапа становления системы местного самоуправления. Подобных подходов к периодизации сегодня придерживаются многие ученые, занимающиеся изучением местного самоуправления в постсоветский период [5; 11]. Данный этап оказал значительное влияние на принципы развития местного самоуправления в России вплоть до сегодняшнего дня. Именно тогда закладывалась основа для современной модели местного самоуправления. Так, в работах В.Я. Гельмана, С.И. Рыженкова, Е.В. Белокуровой и Н.В. Борисовой отмечается, что на рубеже 1997–1998 гг. наметился поворот в сторону децентрализации государственного строительства и «муниципальная революция» сменилась «муниципальной контрреволюцией» [2; 3].

Основу источниковой базы исследования составляют данные мониторинговых социологических отчетов, которые сектор социологического мониторинга Администрации Пермской области проводил от одного до трех раз в год [4].

Следует также отметить, что социологический мониторинг проводился не только в областном центре, но и на территории муниципальных образований области. Таким образом, данные мониторингов позволяют определить как среднеобластные значения, так и значения по конкретным территориям, что дает возможность, с одной стороны, проследить закономерности «федерация-регион-муниципалитет», с другой – выделить специфику конкретных территорий.

Источниковая база позволяет применять количественные методы, благодаря чему возможно более глубокое понимание явлений и процессов, их внутренней сущности [1; 6].

В результате изучения мониторинговых отчетов были выделены проблемы социально-экономического и общественно-политического развития, которые волновали жителей области в изучаемый период. К социально-экономическим относятся трудности социально-бытового характера, проблемы в сфере образования, здравоохранения, экономического развития, а именно:

- задержка выплат заработной платы;
- кризис в экономике, упадок промышленности и сельского хозяйства;
- нехватка продуктов первой необходимости;
- платность и недоступность образования;
- распространение наркомании;
- расслоение общества на богатых и бедных;
- рост уровня преступности;
- рост цен;
- угроза безработицы;
- ухудшение здоровья;
- ухудшение состояния окружающей среды.

Проблемы общественно-политического развития включают в себя межнациональные отношения, вопросы функционирования государственных институтов и внутривнутриполитической стабильности, а также ценностные ориентации населения. К ним относятся:

- военные действия в Чечне;
- коррупция и взяточничество;
- кризис морали, культуры, нравственности;
- обострение межнациональных отношений;
- распад СССР и его экономических связей;
- слабость государственной власти.

Как наиболее актуальные в период с 1998 по 2003 год жители области выделяли следующие проблемы: рост преступности, рост цен, угрозу безработицы, кризис в экономике, расслоение общества на богатых и бедных, слабость государственной власти и задержку выплат заработной платы. В таблице представлен рейтинг наиболее острых, по мнению жителей области, проблем и его распределение по годам, также для сравнения указаны результаты изучения общественного мнения в 1997 г.

Таблица

**Наиболее острые проблемы в оценках населения
Пермской области (1997–2003 гг.)**

Проблема	2003	2002	2001	2000	1999	1998	1997
Рост уровня преступности	1	1	1	2	5	3	1
Рост цен	3	2	2	1	3	5	5
Угроза безработицы	2	3	4	4	6	4	2
Кризис в экономике, упадок промышленности и сельского хозяйства	4	5	5	6	1	2	6
Расслоение общества на богатых и бедных	5	4	6	5	7	7	4
Слабость государственной власти	8	8	8	8	4	6	7
Задержка выплат заработной платы	13	13	12	12	2	1	3

Самой актуальной проблемой, по мнению жителей, в указанный период был рост уровня преступности. Высокие цены и риск потерять работу также беспокоили значительную часть населения области, а экономический кризис вызывал озабоченность, в первую очередь, в 1998 и 1999 гг. Слабость государственной власти и задержка выплат заработной платы тревожили население региона в конце 1990-х гг., а в начале 2000-х стали отходить на второй план. Таким образом, среди проблем, волнующих большую часть населения территорий области, преобладают проблемы социально-экономического характера, а общественно-политические представлены только проблемой слабости государственной власти.

Для понимания сущностно-количественного выражения тенденций и динамики восприятия жителями области проблем социально-экономического и общественно-политического развития необходимо детально рассмотреть наиболее актуальные из них. Для этого обратимся к среднеобластным показателям восприятия населением проблем и выделим некоторые территориальные особенности.

Рост уровня преступности, безусловно, является наиболее острой проблемой, по мнению жителей Пермской области. Ее актуальность вызвана не только обострением криминальной обстановки в стране в целом, но и наличием на территории области еще с советских времен развитой сети учреждений системы отправления наказаний. В изучаемый период в Пермской области находилось 56 исправительных учреждений, в которых содержалось от 40 до 42 тысяч заключенных [4].

В рейтинге наиболее острых проблем рост уровня преступности занимал первое место в 2001–2003 гг. Также эта проблема лидировала и в 1997 г., причем свыше половины населения области отмечали ее в числе наиболее актуальных, а в территориях Кизеловского угольного бассейна (Гремячинск, Кизел) этот показатель достигал 61,7%.

По сравнению с предыдущим этапом, в 1998–2003 гг. обеспокоенность ростом уровня преступности несколько снизилась, но все равно осталась на достаточно высоком уровне (рис. 1).

Среди территорий области лидер по озабоченности населения ростом преступности – город Пермь. Среди всех муниципальных образований Прикамья областной центр достигал максимальной доли жителей, опасющихся роста уровня преступности, в 1998, 2000, 2001, 2003 гг. Кроме Перми, высокий уровень озабоченности данной проблемой зафиксирован в 1998, 2001, 2003 гг. в Березниках и Соликамском районе, в 1999 и 2000 гг. – в Краснокамске, Лысьве, Добрянском, Соликамском, Чайковском и Чусовском районах (от 36% до 38%), в 2002 г. – в Александровске, Горнозаводском, Нытвенском, Осинском, Очерском районах.

Наименьшую обеспокоенность ростом уровня преступности в изучаемый период проявляли жители северных (Красновишерский и Чердынский районы) и сельскохозяйственных территорий области (Ильинский, Оханский, Кишерсткий и др.). Если в период с 1998 по 2002 год минимальное значение данного показателя составляло от 14 до 32%, то в 2003 г. показатель значительно снизился – в Суксунском районе рост уровня преступности как одну из наиболее острых проблем отметили только 5,3%.

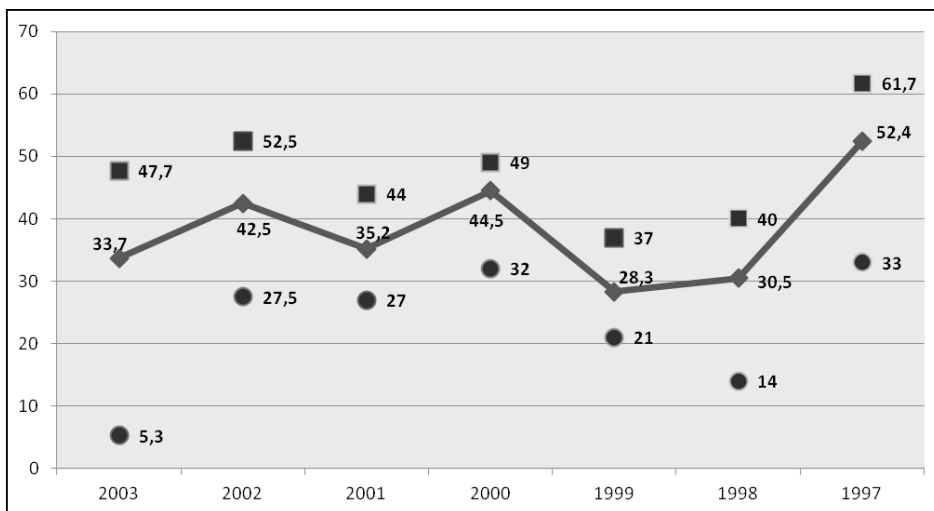


Рис. 1. Рост уровня преступности в оценках населения Пермской области

Проблема роста цен в оценках населения Пермской области занимает по своей значимости второе место. Ростом цен в Прикамье в 1997 г. были озабочены 39,5% населения. Более всего эта проблема беспокоила жителей Красновишерского и Чердынского районов (56,4%). Чуть ниже среднеобластных показателей (28–32%) находились Пермь, Александровск, Краснокамск, Лысьва, Добрянский район.

В 1998 году из-за разразившегося экономического кризиса проблема отходит на второй план – в качестве наиболее угрожающей ее отмечают всего лишь порядка четверти населения области. Столь невысокий показатель отчасти объясняется тем, что российское правительство в первое время после дефолта стало сдерживать рост цен на продукцию естественных монополий (электроэнергетики, ж/д транспорта и т.д.). В результате темпы повышения этих цен почти в два раза отставали от темпов инфляции по экономике в целом [7]. Но уже в 1999 и 2000 гг. обеспокоенность населения ростом цен превышает уровень 1997 г. и составляет 40,2 и 45,7% соответственно. В 1999 году в Красновишерском, Чайковском и Чердынском районах данную проблему отмечают 47%, а в 2000 г. в сельскохозяйственных районах (Ильинский, Октябрьский, Суксунский, Усольский) и отдельных территориях Коми-Пермяцкого автономного округа (Гайнский и Кудымкарский районы) – уже 55%.

После 2000 года в целом по области наблюдается снижение уровня озабоченности ростом цен, однако для некоторых территорий эта проблема остается актуальной. Так, данная проблема остается характерной для территорий Коми-Пермяцкого автономного округа. В 2001 году в Косинском, Кочевском, Юрлинском и Юсьвинском районах данный показатель достигает 54%, а в 2003 г. в Гайнском – 66,6%. Также достаточно высока обеспокоенность этой проблемой в сельских районах области, а также в Верещагинском, Красновишерском, Кунгурском, Чердынском и Чернушинском районах. Наименьшую обеспокоенность данной проблемой демонстрировали наиболее крупные города области, в первую очередь Пермь и Березники (рис. 2).

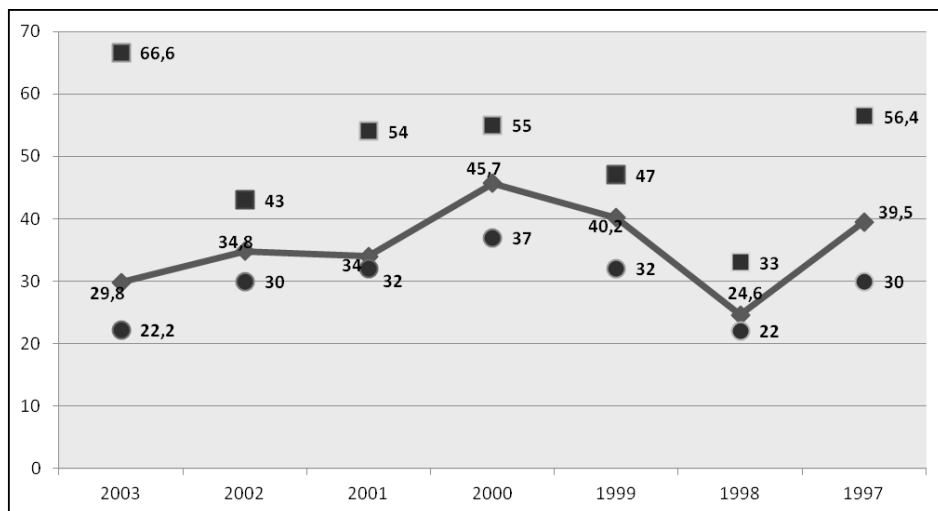


Рис. 2. Рост цен в оценках населения Пермской области

Среднеобластной уровень обеспокоенности населения угрозой безработицы, а также максимальные и минимальные значения в муниципальных образованиях Прикамья представлены на рисунке 3.

В 1997 году угроза безработицы волновала более 45% населения области. Более всего опасались потерять работу жители Александровска, Краснокамска, Лысьвы, Добрянского и Чайковского муниципальных районов. В данных муниципалитетах доля населения, встревоженного этой проблемой, достигала 52% общего числа жителей. Наименьшие значения по области отмечены в Красновишерском и Чердынском районах, однако и там каждый третий житель называл риск потери работы в числе главных проблем.

В период с 1998 по 2002 год доля жителей области, обеспокоенных данной проблемой, не превышала 30%. Однако в отдельных территориях этот показатель был значительно выше. Так, с 1998 по 2002 год безусловным «лидером» по этому показателю были Кизел и Гремячинск. Данная ситуация связана, прежде всего, с начавшейся в 1997 г. ликвидацией шахт Кизеловского угольного бассейна. Последняя шахта была закрыта в 2002 г., что и обеспечивает дальнейший рост показателя числа жителей, для которых эта проблема становится наиболее актуальной (52,5% – в 2002 г., 51,3% – в 2003 г.). Более того, в 2003 г. угроза безработицы становится насущной и для жителей Александровска, Добрянского района, некоторых сельскохозяйственных районов (Бардымский, Большесосновский, Куединский, Октябрьский, Уинский, Чернушинский) и территорий Коми-Пермяцкого автономного округа (Гайнский, Косинский, Кочевский, Юрлинский районы).

Менее всего угроза потери работы беспокоила жителей Перми и Березников – за весь рассматриваемый период доля населения, озабоченного данной проблемой, не превышала 25% общего числа жителей.

Кризисные явления в экономике, упадок в промышленности и сельском хозяйстве также являются достаточно острой проблемой для жителей Перм-

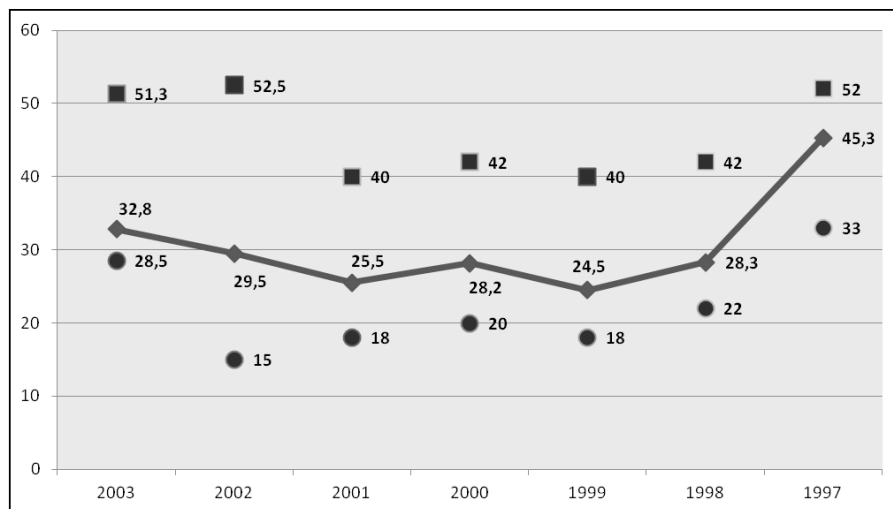


Рис. 3. Угроза безработицы в оценках населения Пермской области

ской области. Доля населения, отмечавшая эту проблему как одну из важных, представлена по годам (рис. 4).

В 1997 году чуть более трети населения области были озабочены данной проблемой (36,3%). Острее всего она ощущалась в Красновишерском и Чердынском районах (51%), а также в Александровске, Краснокамске, Лысьве и Добрянском районе (46%). Менее всего экономический кризис беспокоил жителей Перми и Чайковского.

Последствия экономического кризиса лета 1998 г. в первую очередь ощутили жители Березников – данную проблему выделили в 1998 г. 42,5%, а в 1999 – уже 55% жителей города. В 1998 году менее всего ощущали кризис в экономике жители развитых сельскохозяйственных районов области (Ильинский, Кишертский, Оханский и др.), Александровска, Губахи, Горнозаводского и Добрянского районов – только пятая часть населения данных муниципалитетов выделила эту проблему как значимую. В 1999 году невысокая относительно других территорий доля населения, обеспокоенная экономическим кризисом, была зафиксирована в Краснокамске, Лысьве, Добрянском, Соликамском, Чайковском и Чусовском районах (32,5%).

В 2000 году число жителей области, называющих кризис в экономике одной из наиболее угрожающих проблем, снизилось на 20% по отношению к 1999 г. и составило 21,1%. В 2000-2001 гг. данный показатель по всем муниципальным образованиям был сопоставим со среднеобластным. Однако уже в 2002 г. происходят небольшие изменения. Так, в сельских районах области и на всей территории Коми-Пермяцкого округа, а также в Усольском и Оханском районах доля населения, озабоченного кризисными явлениями в экономике, составляла от 28 до 32%. Уже в 2003 г. данный показатель вырос в Бардымском, Уинском, Кудымкарском и Юрлинском районах до 55,8%. С другой стороны, появились территории, где степень обеспокоенности экономическим кризисом снизилась до 12–16% (Горнозаводский, Нытвенский, Осинский,

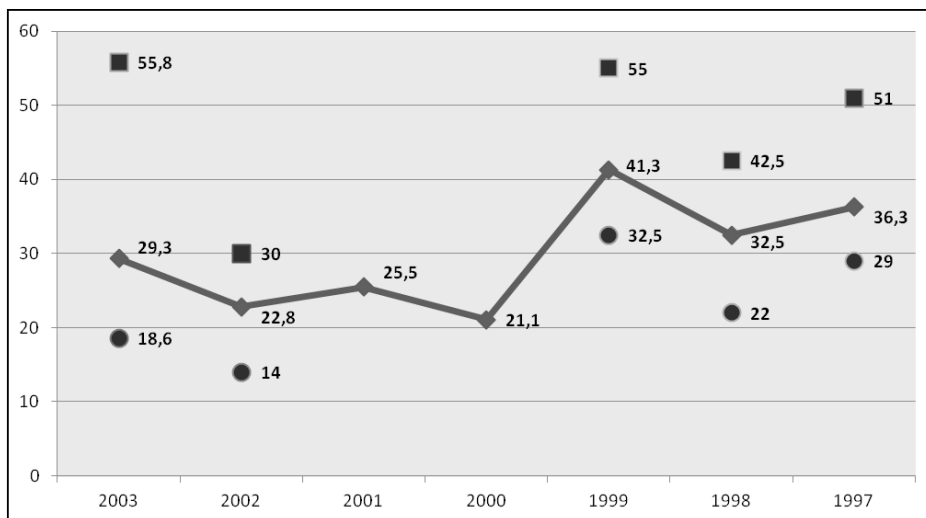


Рис. 4. Кризис в экономике, упадок в промышленности и сельском хозяйстве в оценках населения Пермской области

Очерский районы) в 2002 г. и до 12–20% – в 2003 г. (Гремячинск, Губаха, Горнозаводский, Добрянский, Красновишерский, Чусовской районы). Таким образом, в начале 2000-х гг. закладывается основа для дальнейшего расслоения муниципальных образований по уровню социально-экономического развития, поэтому проблемы стагнации и упадка в промышленности и сельском хозяйстве стоит рассматривать не в целом по стране и субъектам Федерации, а по конкретным муниципалитетам.

Задержка заработной платы (рис. 5) была одной из ключевых проблем в период с 1993 по 1997 год. На рубеже 1997–1998 гг. озабоченность данной проблемой достигала в некоторых территориях 61% (в 1997 г. – Ильинский, Кишертский, Усольский, Гайнский и Кудымкарский районы, в 1998 г. – Красновишерский и Чердынский районы). Стоит отметить, что в северо-восточных территориях (Красновишерском и Чердынском районах) в 1997 г. этот показатель составил всего 27%. В областном центре в 1998 г. задержка заработной платы волновала 35% жителей, что относительно других муниципалитетов области являлось достаточно невысоким показателем.

После 1999 года ситуация с выплатой заработной платы кардинально изменилась и эта проблема беспокоила уже не более 10% населения области.

В 2003 году наибольшее число взволнованных задержками заработной платы наблюдалось в Чайковском и Оханском районах, а также в Кочевском и Юсьвинском районах Коми-Пермяцкого автономного округа (25,6%).

Менее всего эта проблема заботила жителей Губахи, Карагайского, Нытвенского, Соликамского и Кудымкарского районов (менее 3% населения).

Восприятие проблемы слабости государственной власти зависело от отношения населения к политике федерального центра и лично к Президенту Российской Федерации, что подтверждается корреляцией с уровнем доверия жителей Прикамья к Президенту (рис. 6).

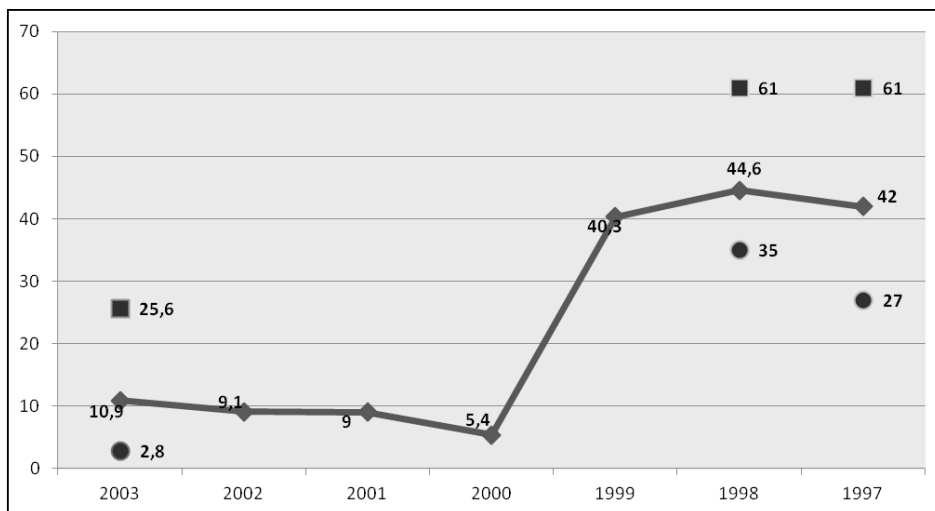


Рис. 5. Задержка выплат заработной платы в оценках населения Пермской области

Так, в 1998 и 1999 гг. уровень доверия к Б.Н. Ельцину среди жителей области составлял 25,1% и 12,2% соответственно. С приходом к власти В.В. Путина уровень доверия к Президенту среди населения Прикамья вырос до 76,4% и ниже 70% в период с 2000 по 2003 год не опускался [4].

В 1997 году больше всего неудовлетворенных работой власти находилось в северных территориях области – Красновишерском и Чердынском районах (48,7%). Стоит отметить, что жители этих территорий также выделяют кризис в экономике как одну из наиболее острых проблем чаще, чем представители других городов и районов Прикамья.

Наименьшая озабоченность этой проблемой прослеживается в сельских районах области и Коми-Пермяцком автономном округе, где она достигает 20–28%.

Что касается особенностей восприятия этой проблемы в территориях Пермской области в условиях второго этапа становления системы местного самоуправления, т.е. с 1998 г., то ее значимость в городах и муниципальных районах с подавляющей долей городского населения несколько выше, чем в сельских районах.

Максимальную обеспокоенность слабостью государственных институтов (37%) в 1999 г. выражали жители Березников, Краснокамска, Лысьвы, Добрянского, Соликамского, Чайковского и Чусовского районов. Минимальные значения данного показателя, как и в 1997 г., зафиксированы в сельских территориях.

В 1998, 2000-2002 гг. показатель значимости данной проблемы в муниципальных образованиях практически не отличался от среднеобластных показателей.

В 2003 году самая высокая доля населения, обеспокоенная проблемой слабости государственной власти – 23,4%, отмечена в городах Пермь, Березники

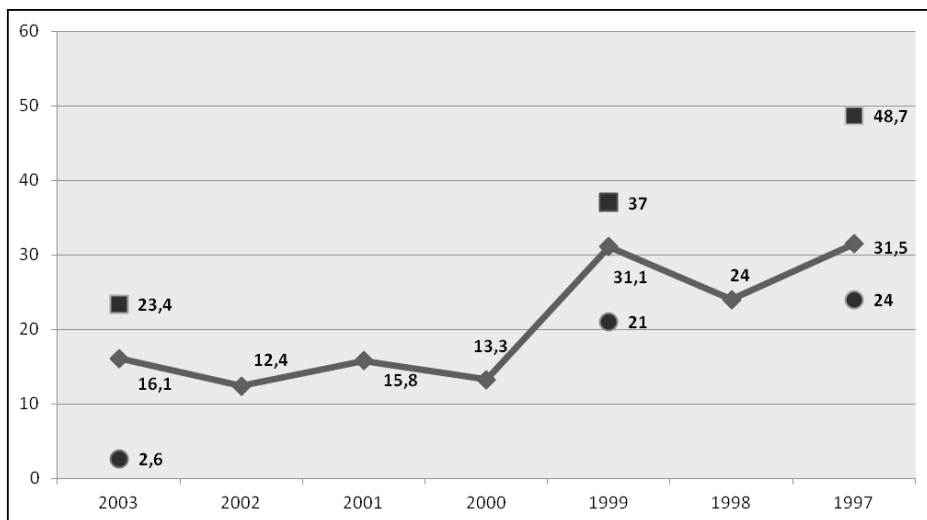


Рис. 6. Слабость государственной власти в оценках населения Пермской области

и Губаха, а также в Куединском, Нытвенском и Чусовском районах. Меньше всего недовольных этой проблемой зафиксировано в Александровске – 2,6%.

Расслоение общества на богатых и бедных (рис. 7) волновало население Пермской области в основном до 1997 г., что связано с потрясениями перехода от плановой экономики к рыночной.

Так, в 1997 г. данную проблему отметили 41% жителей области. В некоторых территориях этот показатель достигал 51,7% (Чайковский). Меньше всего данная проблема заботила жителей Красновишерского и Чердынского районов, однако даже в них доля населения, обеспокоенная социальным расслоением, достигала 31%.

С 1998 года проблема расслоения общества на богатых и бедных перестает занимать лидирующие позиции в рейтинге наиболее угрожающих проблем для жителей Прикамья.

С 1998 по 2002 год доля населения, обеспокоенная данной проблемой, в среднем по области составляла порядка 20–25%.

Небольшое увеличение происходит в 2003 г., когда среднеобластной показатель достигает 27,1%, а в Перми, Березниках, Кизеле, Краснокамске, Нытвенском, Октябрьском, Очерском, Пермском и Юрлинском районах колеблется от 32,4% до 40,3%.

Меньше всего расслоение на богатых и бедных волнует жителей Гайнского района – ее отметили лишь 3,9%.

Также второй этап становления системы местного самоуправления характерен тем, что появляются новые проблемы социально-экономического развития, тревожащие население Пермской области. Так, в 2001 г. практически треть населения региона (33%) была озабочена проблемой распространения наркомании. До этого данная проблема в оценках населения не встречалась. В 2002 и 2003 годах население обеспокоено проблемой платности и недоступности образования – 10,2 и 13% соответственно.

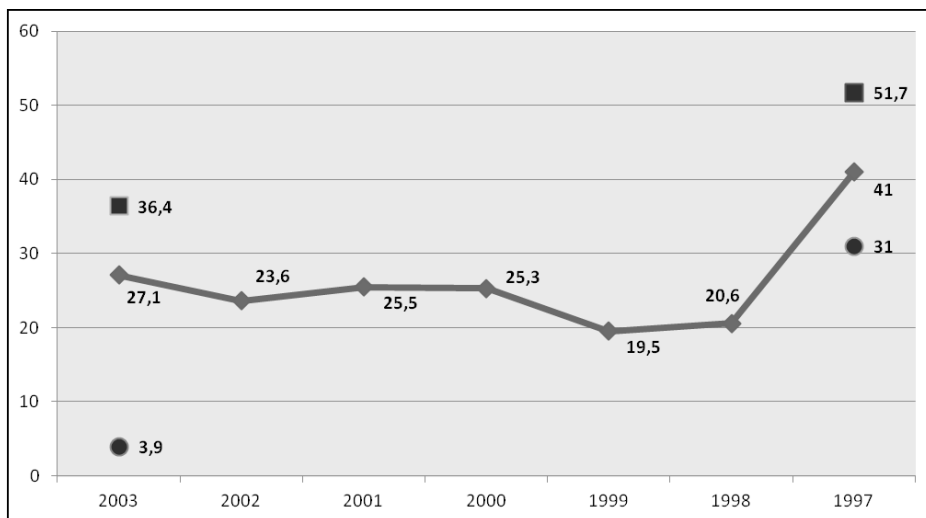


Рис. 7. Расслоение общества на богатых и бедных в оценках населения Пермской области

Кроме того, после 1998 г. некоторые проблемы общественно-политического характера перестают встречаться в оценках населения. Так, еще в 1997 г. в качестве проблем, волнующих население, назывались коррупция и взяточничество (19,6%), нехватка продуктов первой необходимости (14,4%), конфликты в руководстве страны (8,1%), распад СССР и его экономических связей (5,8%), угроза военной диктатуры (1,6%), угроза фашизма (1,1%). После 1998 года данные проблемы в оценках населения региона не встречаются.

В заключение необходимо отметить, что восприятие населением муниципальных образований Пермской области проблем социально-экономического и общественно-политического развития на втором этапе становления системы местного самоуправления в Российской Федерации имеет ряд характерных черт.

Во-первых, население области, было обеспокоено социально-экономическими, а не общественно-политическими проблемами.

Во-вторых, наиболее острыми проблемами для жителей области в период с 1998 по 2003 год являлись рост уровня преступности, рост цен, угроза безработицы.

Рост уровня преступности больше всего беспокоил население крупных городов региона и районов, где преобладает доля городского населения.

Ростом цен было озабочено население периферийных территорий области (муниципалитетов Коми-Пермяцкого автономного округа, Красновишерского и Чердынского района), а также депрессивных сельских территорий. Даже несмотря на снижение данного показателя в среднем по области к 2003 г., в некоторых районах наблюдается обратная тенденция (Гайнский район).

Угроза безработицы наиболее актуальна для территорий Кизеловского угольного бассейна – городов Кизела и Гремячинска. Опасения населения данных муниципалитетов были связаны с процессом ликвидации шахт Кизеловского угольного бассейна.

Многие проблемы, характерные для муниципальных образований Прикамья, были заложены еще на рубеже 1990–2000-х гг. Так, деградация Гремячинского и, особенно, Кизеловского районов, продолжающаяся до сих пор, уходит корнями в 1997 г. и связана с ликвидацией шахт Кизеловского угольного бассейна. Кроме того, именно с начала 2000-х гг. начинает увеличиваться разрыв между уровнем социально-экономического развития муниципальных образований Пермской области. С одной стороны, появляются «точки роста» (Пермь, Березники, Чайковский), с другой – усугубляется положение территорий Коми-Пермяцкого автономного округа, периферийных сельских и некоторых старопромышленных районов.

В целом, данные мониторинговых опросов, проведенных Администрацией Пермской области, позволяют использовать в исследовании количественные методы и, следовательно, отразить не только содержание, но и сущностно-количественное выражение особенностей восприятия населением проблем социально-экономического и общественно-политического развития.

Изучение данного периода необходимо для понимания как общественно-политических, так и социально-экономических процессов, происходящих в территориях Пермского края сегодня. Тенденции, характерные для развития муниципалитетов в 1990-е и начале 2000-х гг., определили многие черты и особенности становления и эволюции системы местного самоуправления вплоть до сегодняшнего дня, а также ее восприятие со стороны общества и государства.

Список литературы

1. *Бородкин Л.И.* Нелинейная динамика социально-политических процессов прошлого: методологические проблемы моделирования неустойчивого развития // История и математика: Анализ и моделирование соц.-ист. процессов / отв. ред. А.В. Коротаев, С.Ю. Малков, Л.Е. Гринин. М.: КомКнига, 2007.
2. *Гельман В.Я.* Политические аспекты реформы местного самоуправления [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ru-90.ru/node/614> (дата обращения: 18.04.2015).
3. *Гельман В.Я., Рыженков С.И., Белокурова Е.В., Борисова Н.В.* Реформа местной власти в городах России, 1991–2006 [Электронный ресурс]. URL: http://www.eu.spb.ru/images/pss_dep/gelman_ref_mest_vl.pdf (дата обращения: 08.07.2015).
4. *Данные мониторинговых социологических опросов Администрации Пермской области / Фонды Гос. архива Пермского края. № Р-1809.*
5. *Зубкова О.Г.* История становления и развития местного самоуправления в городах Удмуртской республики в 1994–2003 гг. [Электронный ресурс]. URL: <http://elibrary.unatlib.org.ru/handle/123456789/12975> (дата обращения: 07.09.2015).
6. *Ковальченко И.Д.* Количественные методы в исторических исследованиях. М.: Высшая школа, 1984.
7. *Кувалин Д.Б.* Экономическая политика и поведение предприятий: механизмы взаимного влияния. М.: МАКС Пресс, 2009.

8. *Матвеев М.Н.* Власть и общество в системе местного самоуправления России в 1993–2003 годах [Электронный ресурс. URL: <http://www.m-matveev.ru/index.php/publikacii/publ-diss/461-trud> (дата обращения: 01.11.2015).

9. *О внесении изменений в статью 26.3 Федерального закона «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации» и Федеральный закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации»* [Электронный ресурс]: федер. закон от 27 мая 2014 г. № 136-ФЗ. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_163524 (дата обращения: 09.09.2015).

10. *Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации* [Электронный ресурс]: федер. закон от 6 окт. 2003 г. № 131-ФЗ. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_44571/ (дата обращения: 08.09.2015).

11. *Раевская А.Р.* Развитие местного самоуправления в Москве в 1991–2003 гг. // Материалы Междунар. молодеж. науч. форума «Ломоносов–2011» / отв. ред. А.И. Андреев, А.В. Андриянов, Е.А. Антипов, М.В. Чистякова [Электронный ресурс]. М.: МАКС Пресс, 2011. 1 электрон. опт. диск (DVD-ROM): 12 см. (0,13 п.л.).

Получено 03.11.2015

References

1. Borodkin, L.I. (2007), “Nonlinear dynamics of socio-political processes vulgar: methodological problems of modeling sustainable development”, in Korotaev, A.V., Malkov, S.Yu. and Grinin, L.E. (ed.), *Istorija i matematika: Analiz i modelirovanie social'no-istoricheskikh processov* [History and Mathematics: Analysis and modeling of the socio-historical processes], KomKniga, Moscow, Russia.

2. Gel'man, V.Ja. (2011), “Political aspects of the reform of local self-government”, [Online], available at: <http://www.ru-90.ru/node/614> (Accessed 18 April 2015).

3. Gel'man, V.Ja., Ryzhenkov, S.I., Belokurova, E.V. and Borisova, N.V. (2008), *Reforma mestnoj vlasti v gorodah Rossii, 1991–2006* [The reform of local government in the cities of Russia, 1991–2006], [Online], available at: http://www.eu.spb.ru/images/pss_dep/gelman_ref_mest_vl.pdf (Accessed 08 July 2015).

4. State Archive of Perm Krai (2015), *Data of monitoring polls of Perm Region Administration*, no. P-1809, Perm, Russia.

5. Zubkova, O.G. (2008), History of formation and development of local government in the cities of the Udmurt Republic in 1994–2003, Abstract of Ph.D. dissertation, History, Udmurt State University, Izhevsk, Russia.

6. Koval'chenko, I.D. (1984), *Kolichestvennye metody v istoricheskikh issledovanijah* [Quantitative methods in historical research], Vysshaja shkola, Moscow, Russia.

7. Kuvalin, D.B. (2009), *E'konomicheskaja politika i povedenie predpriyatij: mehanizmy vzaimnogo vlijanija* [Economic policy and behavior of enterprises: mechanisms of mutual influence], MAKS Press, Moscow, Russia.

8. Matveev, M.N. (2006), *Vlast' i obshchestvo v sisteme mestnogo samoupravleniya Rossii v 1993–2003 godah* [Power and society in the Russian system of local government in 1993–2003], [Online], available at: <http://www.m-matveev.ru/index.php/publikacii/publ-diss/461-trud> (Accessed 01 November 2015).

9. ConsultantPlus (2014), *O vnesenii izmenenij v stat'yu 26.3 Federal'nogo zakona "Ob obshhix principax organizacii zakonodatel'nyx (predstavitel'nyx) i ispolnitel'nyx organov gosudarstvennoj vlasti sub"ektov Rossijskoj Federacii" i Federal'nyj zakon "Ob obshhix principax organizacii mestnogo samoupravleniya v Rossijskoj Federacii"* [Amendments to Article 26.3 of the Federal Law "On general principles of organization of legislative (representative) and executive bodies of state power of subjects of the Russian Federation" and the Federal Law "On general principles of local self-government in the Russian Federation"], Federal Law no. 136-FZ dated 27 May 2014, available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_163524 (Accessed 09 September 2015).

10. ConsultantPlus (2003), *Ob obshhix principax organizacii mestnogo samoupravleniya v Rossijskoj Federacii* [On general principles of local self-government in the Russian Federation], Federal Law no. 131-FZ dated 6 October 2003, available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_44571/ (Accessed 08 September 2015).

11. Raevskaja, A.R. (2011), "The development of local government in Moscow in 1991–2003", in Andreev, A.I., Andriyanov, A.V., Antipov, E.A. and Chistyakova, M.V. (ed.), *Materialy Mezhdunarodnogo molodezhnogo nauchnogo foruma "Lomonosov–2011"*, [Proceedings of the International Youth Scientific Forum "Lomonosov–2011"], Moscow State University, Moscow, Russia, 11–15 April, DVD-ROM.

EVALUATION OF SOCIO-ECONOMIC AND SOCIO-POLITICAL DEVELOPMENT ISSUES OF POPULATION IN MUNICIPALITIES OF PERM REGION IN 1998–2003

Gleb G. Krasilshchikov

Perm State University, 15 Bukirev str., Perm, 614990, Russia

E-mail: krasilshchikov@gmail.com

The article examines the perception of socio-economic and socio-political development issues by the municipal communities of Perm region in the second development phase of local government system in the Russian Federation (1998–2003). The work is based on annual monitoring polls from Perm Krai Administration. The study identifies key issues of concern for the residents, local perception features are described, and the main dynamics trends in the citizens' attitude to the challenges of social and economic development.

Key words: local government; municipalities; socio-economic and socio-political development of the territories; the history of Perm region; public opinion



ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

УДК 351(510+(470+571): 008+65 **О.В. СИВИНЦЕВА**, к.полит.н., старший преподаватель кафедры государственного и муниципального управления
ФГБОУ ВПО «Пермский государственный национальный исследовательский университет», г. Пермь, ул. Букирева, 15
Электронный адрес: sivenc8@gmail.com

С.Р. ТИТОВА, старший преподаватель кафедры политических наук
ФГБОУ ВПО «Пермский государственный национальный исследовательский университет», г. Пермь, ул. Букирева, 15
Электронный адрес: svetlana.titoffa@gmail.com

Е.А. ТРОИЦКАЯ, к.полит.н., доцент кафедры государственного и муниципального управления
ФГБОУ ВПО «Пермский государственный национальный исследовательский университет», г. Пермь, ул. Букирева, 15
Электронный адрес: troitzkaya@inbox.ru

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ СОВРЕМЕННЫХ АДМИНИСТРАТИВНЫХ РЕФОРМ В КИТАЕ И РОССИИ: КУЛЬТУРНЫЙ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТЫ

В статье раскрываются особенности культурных и экономических институциональных условий административных реформ в духе западных управленческих моделей New Public Management и Good Governance в Китае и России. В культурном плане оцениваются ценности и традиции, степень зрелости института гражданского общества, состояние прав человека в обеих странах. В экономическом – исследуется масштаб государственного регулирования экономической сферы и уровень зрелости коммерческого сектора.

Результаты исследования показали, что наибольшие проблемы в ходе реализации административных реформ могут быть вызваны культурными различиями между Китаем и Россией, с одной стороны, и государствами западного мира, с другой. В обоих государствах отсутствует устойчивое гражданское общество в западном понимании, а также длительная административная традиция.

Относительно экономической среды Китая и России нельзя однозначно утверждать, что она благоприятствует или препятствует импорту «идеальной» западной управленческой модели. Ряд параметров, например значительная степень государственного регулирования, способствуют успешному заимствованию модели Good Governance. А такие параметры экономической среды, как недостаточно зрелый коммерческий сектор и целый комплекс социально-экономических проблем, наоборот, создают трудности при импорте модели New Public Management в части полноценного участия бизнеса и общества в предоставлении услуг и управлении государством.

Ключевые слова: *New Public Management; Good Governance; административные реформы; институциональные условия; культурная среда; экономическая среда; гражданское общество; коммерческий сектор*

С 1980-х годов XX века административному реформированию подверглись системы государственного управления практически всех современных государств. Подобные изменения были спровоцированы глобальной сменой парадигмы государственного управления, в результате чего основные принципы государственного администрирования в виде широкого государственного присутствия, опоры на бюрократию и иерархию попытались заменить уменьшением роли государства в управлении, реализацией рыночных механизмов в государственном секторе, поощрением экономии и эффективности в целях удовлетворения нужд потребителей, развитием проектных инструментов работы мультипрофессиональной команды служащих. Подобного рода трансформации на государственном уровне в западных странах явились основой для последующего концептуального оформления таких управленческих моделей, как *New Public Management* и *Good Governance*. Модель *Good Governance* является своеобразным ответом на недостатки *New Public Management* и обращается как к менеджериальным рыночным механизмам в государственном управлении, так и в противовес *New Public Management* к широкому государственному присутствию и равноправной роли государства, бизнеса и общества в принятии управленческих решений.

Именно эти модели, их отдельные элементы в дальнейшем были заимствованы государствами незападного мира в целях преобразования собственных административных систем. Показательно, что административные реформы, реализованные под углом заимствования рыночных элементов, продемонстрировали совершенно различные результаты и в большинстве своем не оправдали ожиданий реформаторов в разных частях земного шара. В значительной мере новые институты отторгались традиционной институциональной средой принимающих государств, культурные, управленческие и экономические особенности которой в корне не соответствовали импортируемым элементам. Кроме того, при проведении административных реформ определяющее значение приобретает ситуационный контекст, учитывающий расклад политических и общественных сил, поддерживающих реформы, имеющиеся ресурсы, политическую волю руководства и наличие четко спланированной программы реформ.

Не явились исключением из глобальных процессов административного реформирования Китай и Россия, два крупнейших соседствующих друг с другом государства, оба имеющие «мозаичный» политический опыт, который включает периоды империи и строительства коммунизма. Несмотря на то, что в России произошла смена политической системы, а Китай продолжил двигаться по пути к коммунизму, оба государства в 1980–2000-е гг. начали управленческие реформы в духе *New Public Management* и *Good Governance*, не завершённые до сегодняшнего дня, и столкнулись со сложностями в их реализации. Это позволяет нам поставить вопрос о значимости институционального и ситуационного политического контекста для административного

реформирования. В какой степени на импорт административных моделей в духе New Public Management и Good Governance в двух странах влияет политическая ситуация и политические цели руководства, а в какой – культурные, экономические и управленческие особенности страны, т.е. институциональная среда?

В первой части статьи предполагается рассмотреть особенности культурной и экономической институциональной среды Китая и России, а во второй – управленческий и ситуационный контекст административных реформ в этих государствах. Выявленные ограничения, налагаемые на преобразования институциональной средой обеих стран, позволят в дальнейшем разработать меры по нейтрализации ее негативного воздействия.

Особенности культурной институциональной среды Китая и России

При импортировании новых институтов в иную институциональную среду их характер во многом определяется культурной составляющей, генерирующей традиции и ценности принимающего государства. Когда речь идет об импорте New Public Management и Good Governance, то в дополнение к ценностным элементам определяющую роль играют институты гражданского общества как субъекты, способные принимать активное участие в политическом процессе и тем самым готовые перенять делегированные государством полномочия по реализации государственных услуг.

С позиций неинституционализма ценности рассматриваются как неформальный и наиболее конфликтный механизм при импортировании формальных правил в иную институциональную среду. По словам идеолога неинституциональной теории Д. Норта, «несмотря на полное изменение формальных правил, общества упорно сохраняют старые элементы» [19, с. 56–57]. Поэтому предсказуемо, что потребуются длительное время и значительные усилия политического руководства для обеспечения «приживаемости» новых институтов. Для Китая базовый набор ценностей сформулирован в конфуцианстве, имеющем тысячелетнюю историю в этой стране.

На современном этапе значение конфуцианства как идеологической основы государственного управления Китая возрастает и приобретает роль ориентира дальнейшего стратегического развития страны. Кроме того, особое значение имеет постконфуцианская гипотеза, отводящая конфуцианской философии роль определяющего инструмента в развитии экономики государств восточной культуры.

С началом текущего столетия в китайскую политическую культуру в наибольшей степени инкорпорируются конфуцианские принципы, имеющие прямое отношение к народному единству, народному самосознанию, обеспечению государством народного благосостояния. В современном Китае эти ценности воплощаются и в теории тройного представительства, и в понятии *сяокан*, и в управлении на основе добродетели, и в стремлении китайского руководства решить проблему с неравенством.

Примечательно, что к конфуцианским принципам в «современной обработке» добавляются и совершенно новые концепты, отражающие реалии настоящей эпохи и претендующие на статус общенациональных ценностей.

Среди них научная концепция развития, обозначенная в качестве приоритетной стратеми на XVII съезде КПК в 2007 г., дополняющая идею «трех представительства», и стремление к развитию гармоничного сбалансированного общества. По словам Ху Цзиньтао на XVIII съезде КПК, «научная концепция развития – это самое последнее достижение теоретической системы социализма с китайской спецификой, квинтэссенция коллективного разума КПК, мощное идеологическое оружие в руководстве всей партийно-государственной работой» [23]. Данное утверждение в очередной раз подчеркивает приверженность руководства ценностям коллективизма, а также необходимость постоянного обновления ценностной и идеологической основы в Китае при сохранении традиционных элементов.

Наконец, с момента обновления политического руководства на XVIII съезде КПК широкую известность получила идея Си Цзиньпина о *чжунго мэн* (китайской мечте). Си Цзиньпин объединяет под лозунгом «китайской мечты» две общегосударственные миссии – «достижения зажиточного общества (*сяокан*)» и «развития демократического, цивилизованного и гармоничного модернизированного социалистического государства» [31]. Кроме того, в ходе своего выступления он обращается как к тысячелетней истории Китая и его традициям, так и декларирует необходимость инновационного развития, но с учетом китайских национальных особенностей.

Что касается наличия марксистских идей в китайской идеологии, то в соответствии с поправками, внесенными в Устав Коммунистической партии Китая в 2002 г. на XVI съезде, определяется, что «классовая борьба уже перестала быть главным противоречием» [27], хотя еще долго будет существовать в определенных рамках. С учетом поправок, внесенных в Устав КПК на XVIII съезде в 2012 г., в нем вообще отсутствует какое-либо упоминание о классовом обществе, что подтверждает большую приверженность китайского руководства именно конфуцианским идеям, а не марксистским, которые хотя и упоминаются в выступлениях лидеров КНР, но постепенно теряют свою содержательную значимость.

Что касается России, говорить о целостной идеологической основе государственного управления сложно. Российская политическая культура иллюстрирует противостояние двух типов ценностных ориентаций, которые можно обозначить как европейские и евразийские [2; 17]. Здесь европейские ценности – это весь комплекс демократических индивидуалистических ценностей; они подтверждаются такими историческими примерами, как вечевые республики северо-запада Древнерусского государства, Земские соборы и традиции местного самоуправления, движения русской интеллигенции XVIII–XIX веков и диссидентов 1960-х, демократическая перестройка. Евразийские ценности, с другой стороны, характеризуются как коллективистские и авторитарные, и в российской истории находят подтверждение в самодержавии, советском тоталитаризме, крепостническом укладе хозяйства, традициях «модернизации сверху», этатистских, вождистских ориентациях и т.п. В новейшей истории России подобное противостояние двух типов ценностей как на ценностном, так и на институциональном уровне можно проследить.

Кроме того, значительный вклад в ценностную систему вносят представления об «особом пути» России, религиозные традиции – своеобразный аналог китайского конфуцианства и «мозаичность» государства, в котором фиксируются серьезные размежевания сразу в нескольких направлениях. Под «особым путем» России подразумевается обыкновенно ее отличие как от стран Запада, так и от азиатских государств, которое актуализирует необходимость поиска собственного варианта развития. Вариантами «особого пути» можно назвать концепции «суверенной демократии» и «Русского мира»; обе они последовательно становились «мейнстримом» российской политики, подразумевают великодержавность и в большей или меньшей степени изоляционизм во внешней политике. «Особый путь» тесно связан с русским православием, богословские концепции которого тяготеют к мессианству во взглядах на роль Святой Руси – единственного оплота истинного христианства, наследника Византии.

Помимо ценностных установок, при трансплантации западных моделей определяющее значение имеет зрелость гражданского общества, что выражается как в возможности сокращения функциональной нагрузки государства в пользу некоммерческого сектора, так и политическом участии общественности в принятии государственных решений, контроле за их реализацией и способности населения предъявлять к государству требования относительно качества предоставляемых услуг.

Преобразования в экономической сфере КНР и России с 80-х гг. XX в. явились точкой отсчета феноменального роста гражданских групп, особенно предпринимательских, профессиональных и академических ассоциаций. По официальным данным, к концу 2012 г. в КНР насчитывалось 499 тыс. общественных организаций, что на 8,1% больше, чем в предыдущем году, с охватом около 613 млн 300 тыс. граждан Китая, что на 2,3% превышает показатели 2011 г. [33]. При этом, как сообщает Бюро по работе с неправительственными организациями КНР, «количество незарегистрированных организаций или зарегистрированных в качестве коммерческих, но представляющих общественный сектор, составляет около 1 млн» [40].

Причиной значительного количества нелегальных организаций в Китае является жесткий политический контроль: он проявляется в наличии широкого объема формальных правил, необходимых при регистрации (строго определенное количество участников, соответствующий объем финансирования, наличие доступного помещения и другие достаточно жесткие условия). Более того, устанавливается монополия одной общественной организации в определенной области, что в немалой степени ограничивает легальное функционирование других объединений той же направленности. Стоит согласиться с В. Ганшиным, что «достаточно жесткая позиция властей в отношении политической ориентации возникающих общественных объединений пока что позволяет им практически полностью контролировать процесс институционализации гражданских инициатив» [8, с. 129]. К тому же первостепенность для китайских граждан надличностных ценностей, сформировавшихся еще в эпоху Конфуция, в виде независимого стабильного государства и даже некоторой аполитичности населения во многом определяют современное положение некоммерческих организаций.

Правовой статус элементов «третьего сектора» экономики в КНР до конца не отрегулирован, поэтому и организации находятся в крайне дифференцированном положении в зависимости от степени государственной поддержки, финансирования, статуса участников. В целом их типология аналогична общепринятой на Западе, однако имеет и свою специфику. Особое место среди неправительственных объединений занимают всекитайские организации, существовавшие еще при Мао Цзэдуэ, среди которых можно отметить Всекитайскую федерацию профсоюзов, Всекитайскую федерацию женщин, Коммунистический союз молодежи Китая. Они полностью находятся на государственном бюджете и занимаются в основном пропагандистской работой под контролем государства.

Что касается России, бум перестроечных общественных движений, массовых политических течений оказался продуктом кратковременного общественного настроения и в 1990-е гг. сошел на нет; устойчивого гражданского общества как среды не сформировалось. Сегодня государственная политика в этой сфере направлена на встраивание структур гражданского общества в общую властную вертикаль общественно-политической системы. В стране сформировался устойчивый третий сектор, в деятельности которого можно выделить следующие направления:

- площадки медиации между гражданами и правительством (Общественные палаты федерального и регионального уровней, Общественные советы при властных структурах);
- структуры молодежной политики (молодежные политические организации (Молодая гвардия Единой России), молодежные парламентские организации);
- электоральное участие и наблюдение на выборах;
- членство в политических партиях, общественных движениях, участие в местном самоуправлении;
- элементы электронной демократии (электронное правительство, открытые данные, системы «единого окна»);
- участие в НКО;
- содействие государству в устранении последствий стихийных бедствий, террористических актов [7].

При всем многообразии гражданских ассоциаций необходимо отметить, что они в значительной степени зависят от государства. В. Рябев приводит такие группы механизмов, иллюстрирующих масштаб влияния государства на эту сферу: стимулирование социальной активности прямыми государственными грантами, социальное обслуживание, государственное социальное спонсорство – льготы по уплате налогов, таможенных платежей, социальное побуждение негосударственных спонсоров, государственный социальный заказ, лоббирование [26].

Другой значимой сложностью для развития гражданского общества стали ужесточения законодательства об НКО, повышающие пороги для регистрации и отчетности с 2006 г., а с 2014 г. – регламентирующие варианты финансирования в зависимости от сферы деятельности (законодательство об иностранных агентах). Свообразным ответом на подобную политику стало осознание

гражданскими объединениями своей роли как политической альтернативы государству и выход из ниши решения частных проблем, начавшееся еще во время протестного движения в ходе электоральных кампаний 2011–2012 гг.

Общей чертой развития российских НКО является слабое участие граждан. Отдельные успешные практики не становятся образцами для сколь-нибудь значительного числа людей, подчеркивает И. Дзялошинский: «И хотя в отдельных правозащитных, благотворительных организациях, профессиональных союзах, творческих объединениях накоплен значительный опыт по взаимодействию с органами государственного управления и сформулированы заслуживающие внимания рекомендации по ключевым вопросам улучшения деятельности институтов власти, этот багаж используется крайне мало» [10]. Осложняющими факторами для развития гражданского общества исследователи называют низкую численность среднего класса, теневую экономику, клиентелизм, коррупцию, низкий уровень доверия к власти [26] и ее персонификацию, ориентацию на сильную авторитарную власть [21].

Помимо гражданских ассоциаций, основу гражданского общества в западном понимании составляют права человека. Отметим, что определенный прогресс в развитии института прав человека в Китае наметился с включением в Конституцию формулировки «государство уважает и обеспечивает права человека» [16], что свидетельствует о юридическом признании этого понятия народом и государством. Также в 2013 г. в Китае была издана 10-я Белая книга по правам человека «Прогресс Китая в области прав человека в 2012 году» [28]. Ее основной особенностью, как и всех предыдущих Белых книг, является отсутствие как таковых прав личности, а скорее, культивация прав китайского народа. Книга подразделяется на несколько разделов, которые носят названия «Экономическое развитие защиты прав человека»; культурное, социальное, «политическое конструирование защиты прав человека»; «Обеспечение экологической защиты прав человека». Такие характерные для Запада права, как право на жизнь, свободу слова, печати, выражение личного мнения и т.д., в ней не упоминаются.

Отсутствие в Китае признания личностных прав подчеркивается российским экспертом Л. Делюсиным: «Личность сама по себе не считается самоценной, независимой, самостоятельной. Такова сила традиционной политической культуры, и она принималась и признавалась не только властью, но и основной массой населения страны» [9, с. 6]. Ценности коллективизма в данном случае выходят на первый план при реализации общественно-государственных отношений в Китае. При этом концепция прав человека интегрируется в идеологическую основу государства.

В свою очередь Россия ратифицировала все международные документы о правах человека и включила в собственную Конституцию признание и гарантию личных прав. При этом правозащитные организации указывают на фактические нарушения прав, заложенные в законодательстве. К таковым относят ограничения на политические демонстрации и собрания, закон об «иностранных агентах» для НКО, нормы о запрете пропаганды нетрадиционных отношений среди несовершеннолетних, об оскорблении чувств верующих [1]. Национальное законодательство вводит собственные нормы, которые

декларируются как соответствующие российским традиционным ценностям и не всегда соответствуют европейскому пониманию прав и свобод.

Таким образом, культурная институциональная среда Китая и России представляет собой совершенно иной комплекс характеристик по сравнению с западной институциональной средой. Китайский комплекс формируют восточные ценности и традиции, предполагающие верховенство государственного начала, интеграцию общественных и государственных структур, их стабильное функционирование, апеллирование к конфуцианскому прошлому, необходимость удовлетворения коллективных общественных интересов, а не личных. Этот ценностный комплекс составляет идеологическую базу, к которой все в большей степени обращается политическое руководство Китая. Культурная институциональная среда России представляет собой неоднородное пространство, в котором присутствуют и западные, и восточные элементы как на уровне ценностей, так и на уровне государственной политики.

Ценностный потенциал находит выражение в специфических особенностях гражданского общества Китая. Оно характеризуется ограниченной автономией некоммерческого сектора, а также, несмотря на декларирование защиты прав человека в Конституции, отсутствием личностной составляющей этой категории.

Противостояние восточных и западных ценностей в России также заметно на примере динамики развития гражданского общества: внезапный демократический бум общественных движений сменяется снижением активности населения и патерналистскими тенденциями, включением гражданских организаций в функционирование властной вертикали. Права человека, декларированные на самом высоком уровне, все чаще ограничиваются законодательно в пользу традиционных национальных ценностей.

В настоящий момент, несмотря на значительное количество организаций некоммерческого сектора и тенденций либерализации в Китае и России, население играет пассивную роль в политическом процессе как в силу сложившихся традиций, так и существующего политического порядка, отводящего крайне узкие рамки для политического участия граждан. На данном этапе ни китайское, ни российское общество не представляет консолидированную силу, способную предъявлять жесткие требования к государству. Вполне предсказуема ситуация отсутствия вовлеченности широкой общественности в процесс обсуждения административных реформ.

Особенности экономической институциональной среды Китая и России

Успешность государства на мировой арене зачастую определяется именно экономическими показателями, которые формируют соответствующие условия для благополучного существования общества. При проведении административных реформ руководству страны важно понимать, какую роль играет государство в экономике, насколько автономны рыночные механизмы в экономической сфере, имеет ли все условия для своего существования и развития частный сектор и, в особенности, сфера услуг. Предсказуемо, что реализация менеджерских принципов государственного управления невозможна при

отсутствии конкурентоспособного коммерческого сектора, способного взять на себя государственное бремя удовлетворения потребностей населения. При этом государство должно занимать лишь роль арбитра в регулировании рынка, а не искусственным образом устанавливать свои «правила игры» в экономике.

В отличие от западных стран Китай только в конце 1970-х гг. приступил к реализации рыночных преобразований, ставивших своей целью преодоление экономической отсталости. При этом результаты его экономического роста, а именно выход на 2-е место в мире по уровню ВВП, свидетельствуют не только об успешности экономических преобразований, но и о конкурентоспособности КНР по сравнению с другими экономиками мира.

И если Китаю удалось постепенно реализовать рыночные реформы в экономической сфере в рамках существующей общественно-политической системы, то Россия более двадцати лет назад также совершила переход к модели рыночной экономики, но уже в результате крушения советского государства. Более того, по сравнению с Китаем, ежегодно наращивавшим темпы экономического роста, в 1990-е гг. Россия пережила достаточно тяжелый период трансформационного кризиса, что позволило ей только в 2000-е гг. выйти на основные показатели 1990 г. По состоянию на 2014 г. Россия, согласно данным МВФ, занимает 6-е место, более чем в 4 раза уступая Китаю, ставшему первой экономикой в мире [45].

Заметим, что тенденция 1990-х гг., связанная с резким сокращением доли государственной собственности и ослаблением экономической роли государства, в 2000-е гг. в РФ сменяется обратным процессом усиления роли государства и увеличением государственного сектора в ряде отраслей. Так, в 2000-е гг. политическим руководством страны осознается, согласно Концепции долгосрочного социально-экономического развития до 2020 года, необходимость «перехода к инновационному типу экономического развития» [20]. Немаловажную роль в становлении последнего играют государственные компании и корпорации, ориентированные на поддержку как высокотехнологичных (авиационная и ракетно-космическая промышленность, судостроение, информационно-коммуникационные технологии и др.), так и базовых отраслей (энергетическая, нефтегазовая, транспортная промышленность, тяжелое машиностроение и др.). В основном за счет слияний и поглощений для российской экономики характерно укрепление государственного сектора стратегическими высокорентабельными отраслями. Задача «четкого определения тех сфер экономики, где интересы укрепления независимости и безопасности России диктуют необходимость преимущественного контроля со стороны национального, в том числе государственного, капитала» [24], обозначенная Президентом РФ В. Путиным еще в 2005 г., реализуется в последнее десятилетие в российской экономике. По оценкам Международного валютного фонда, отчетность российских госкомпаний публикуется в ограниченном объеме: на самом деле общая доля госсектора составляет не менее 71% ВВП, в том числе госкомпании формируют порядка 29% ВВП. При этом Росстатом оценивается только доля государственных и муниципальных предприятий в общем количестве предприятий, которая составляет порядка 9% [12].

Одним из элементов китайской экономики можно считать значительную роль государства в экономической сфере. В отличие от стран Запада КНР пока не готова передать часть полномочий негосударственному сектору и сохраняет жесткий макроконтроль в отдельных областях. О том, насколько сильна правительственная интервенция в экономику, свидетельствует значительная доля государственных предприятий в экономике страны. Так, по сообщению сотрудника Всемирного банка Гао Сю, по итогам Второй экономической переписи в КНР 2008 г. доля государственных предприятий составляет всего 3,1% от общего количества промышленных предприятий, однако им принадлежит 30% совокупных активов вторичных и третичных отраслей (промышленности и сферы услуг) [36]. По данным 2012 г. количество государственных предприятий сократилось до 0,3%, но их активы не уменьшились; в целом доля государственного сектора в китайском ВВП составляет порядка 40% [3].

Стоит сделать оговорку, что представленная статистика, хотя и отражает общие тенденции, может не быть полностью объективной. Причиной этому является неопределенность форм собственности, существующих в Китае. В соответствии с Конституцией, «основой социалистической экономической системы КНР является социалистическая общественная собственность на средства производства, то есть общенародная собственность и коллективная собственность трудящихся масс» [16]. На практике общественная собственность представлена государственной, акционерной, коллективной, совместной видами собственности. И если на Западе в большинстве случаев владельцами акций акционерных компаний являются частные лица, то в Китае контрольный пакет принадлежит государству. В КНР этот вид собственности был внедрен на государственных предприятиях с целью привлечения инвестиций. Как указано на официальном сайте одной из крупнейших нефтяных компаний Китая PetroChina, «её учредителем, а также держателем контрольного пакета акций является Китайская национальная нефтегазовая корпорация», преемница Министерства нефтяной промышленности, преобразованного в «государственную компанию, наделенную определенными административными функциями», обладающую 86% акций PetroChina [29]. Наличие различных вариантов общественной собственности дает основания говорить о доминировании условной верховной собственности в Китае.

В российской экономике на сегодняшний день не вполне юридически определенной формой хозяйственной деятельности являются государственные корпорации, начало которым было положено в 2007 г. По крайней мере, они не коррелируют ни с государственной и муниципальной, ни с частной формами собственности, обозначенными в Конституции РФ. В составе госкорпораций находятся те отрасли промышленности, которые являются основными движущими силами модернизации. При этом ряд из них (Объединенная судостроительная корпорация, Объединенная авиастроительная корпорация) созданы в форме ОАО, в которых по аналогии с КНР большая часть акций принадлежит государству, а другие («Роснано», Фонд содействия реформированию ЖКХ) в форме НКО.

Таким образом, и в России, и в Китае государство контролирует серьезную часть общих активов в экономике. Такое положение дел способствует,

с одной стороны, концентрации на решении общегосударственных проблем, а с другой – определяет наличие серьезных административных барьеров и противоречий с экономикой рыночного характера. Избранный обоими государствами в разное время при различных общественно-политических системах путь государственного капитализма предполагает, что значительная доля производства приходится на десяток государственных компаний, каждая из которых закрывает отдельный сектор экономики. Значительная степень государственного участия в экономике обеих стран вполне способствует восприятию Китаем и Россией модели Good Governance, однако наряду с этим требует равноценного участия со стороны бизнеса и общества.

В настоящее время политическое руководство Китая сосредоточено на поддержке семи стратегических отраслей. В классификаторе Государственного статистического управления Китая среди них обозначены энергосбережение, информационные технологии, биоинженерия, обрабатывающая промышленность, альтернативные источники энергии, новые материалы, автомобильная промышленность [30]. Предприятия такого профиля обязаны отчитываться перед ПК ВСНП и общественностью об исполнении своего бюджета. Непосредственно контрольные функции над ними сосредоточены в руках учрежденного в 2003 г. Государственного комитета по контролю и управлению государственным имуществом. В настоящий момент он курирует 117 предприятий, хотя, по официальной информации, «к 2010 году их количество должно было сократиться до 80–100, а впоследствии до 30–50 крупных корпораций» [44]. Однако это не означает, что государственный контроль над стратегическими отраслями может быть ослаблен.

Особое место в финансировании государственных предприятий занимают государственные банки Китая, предоставляющие кредиты на льготных условиях. Их основной особенностью является тот факт, что банковские кредиты вписываются в государственный бюджет Китая, что позволяет государству постоянно контролировать финансовые операции банков. Наличие государственного контроля над кредитованием также проявляется в искусственном занижении процентной ставки с целью регулирования направлений и механизмов инвестирования. По оценкам экспертов, свыше 90% активов банковского сектора в Китае приходится на банки, аффилированные с государством, при этом на пять крупнейших госбанков приходится примерно 60% активов. В свою очередь в России к началу 2014 г. рыночная доля подконтрольных в той или иной степени государству банков приблизилась к 60% [6, с. 23–24]. В этом смысле для обеих стран характерно наличие нескольких непосредственно контролируемых государством крупных банков во главе банковской системы. И если Китай постепенно создавал собственную банковскую систему с начала 1990-х гг. XX в., то для России после экономического коллапса 1990-х гг. только в 2000-е гг. характерно расширение государственного сектора и в определенной мере ослабление конкурентных отношений в банковской сфере.

Помимо этого, механизмом жесткого государственного контроля в Китае выступает ценообразование. Несмотря на практически полный отход от «двухколейной» системы цен, которая явилась достаточно успешным механизмом

ограничения инфляции на первых этапах реформ, государственное регулирование ценообразования, особенно в стратегических отраслях, сохраняется. По оценкам А.В. Островского, «по всей стране доля рыночных цен неуклонно увеличивалась, а доля устанавливаемых государством и регулируемых государством неуклонно сокращалась – от 95% в конце 1970-х гг. до 5% в начале XXI века» [22, с. 221]. Естественно, эти 5% составляют монополизированные государством отрасли. Кроме того, в государственном бюджете Китая сохраняется уникальная статья «ценовые субсидии», предусматривающая ограничение инфляционных всплесков. Это еще раз подтверждает наличие наряду с рыночными механизмами ценообразования инструментов государственного вмешательства, ограничивающих самостоятельное развитие рынка в Китае. Что касается России, то на данный момент после процедуры отпуска цен в 1990-е гг. государственное тарифно-ценовое регулирование реализуется только в отраслях естественных монополий в ограниченных масштабах.

В контексте заимствования элементов западных моделей особую значимость приобретает негосударственный сектор, представленный малыми и средними компаниями, способными взять на себя отдельный спектр государственных полномочий. Только начиная с 2000-х гг. правовой статус частных организаций приобретает все большую институциональную завершенность в Китае. Так, в 2004 г. в Конституцию КНР была внесена поправка о том, что «законная частная собственность граждан неприкосновенна» [16]. Более того, по Закону о праве собственности, принятому в 2007 г., «права собственности государства, коллектива, частного лица и других владельцев должны быть защищены законом» [41], что впервые гарантировало равенство прав государственной и частной собственности, но пока только на бумаге.

Однако до сих пор частному сектору крайне сложно интегрироваться в структуру отраслей, находящихся под государственным контролем. Хотя в выпущенных в 2011 г. «Стандартных требованиях к малым и средним компаниям» [32] спектр отраслей частного сектора был расширен практически в 1,5 раза, китайский рынок не является полностью открытым для этих организаций. По данным корреспондента КНР в сфере финансов Лю Цзу, «97% из китайских 42 миллионов малых и средних компаний не имеют возможности получать кредиты от банков» [38] как юридические лица. Что касается результатов развития частного сектора в Китае, то стоит согласиться с В.В. Карлузовым относительно «недостаточной полноты зрелости института частной собственности и незавершенности процесса легитимизации национального предпринимательства в КНР» [15, с. 140].

Несмотря на сложности развития частного сектора в Китае, его доля в ВВП, как сообщает Министерство торговли КНР, составляет более 58,5% в ВВП [43], что значительно выше российского показателя в 20–21% [11]. В свою очередь, и численность занятых в малом и среднем бизнесе Китая достигает 70%, в России – только 25%. Значительные проблемы в развитии российских малых и средних предприятий создает крайне нестабильное законодательство в этой сфере. Как отмечается Государственным советом РФ, ежегодно принимается более 22 тыс. нормативных актов, затрагивающих сферу предпринимательства, что является одной из причин ухода бизнесменов в теневой сектор

экономики [11]. Более того, осложняют развитие частного сектора в РФ административные барьеры, недоступность финансовых ресурсов, а также высокая совокупная средняя эффективная налоговая ставка на бизнес [13]. Как и в КНР, российским компаниям порой бывает затруднительно получить кредит на развитие бизнеса в связи с высокими процентными ставками, отсутствием государственных гарантий, ограничениями для коммерческих банков со стороны банка России и увеличения им учетной ставки рефинансирования.

В связи с тем, что западные модели, прежде всего, основаны на предоставлении услуг населению, эта сфера, именуемая третьим сектором экономики, представляет особый интерес. Несмотря на достаточно высокие темпы роста сферы услуг в последние годы в Китае (по сравнению с 1980 г. увеличилась вдвое), по итогам 2012 г. «на этот сектор приходится 45% ВВП, как и на сектор промышленного производства (остальное составляет сельское хозяйство)» [42]. В России доля сферы услуг в ВВП – 58%, что хотя и выше, чем в Китае, но значительно уступает развитым странам. В англосаксонских государствах, прежде всего Великобритании и США, этот процент составляет почти 80% [42].

По данным Всемирного банка количество занятых в сфере услуг в КНР – 36%, в промышленности – 29%, в сельском хозяйстве – 35% [34; 35]. В соответствии с информацией Росстата в РФ в сфере услуг занято 65,8%, в промышленности – 27,5%, в сельском хозяйстве – 6,7% [14]. По этим показателям Китай можно охарактеризовать как страну со значительной долей занятых в аграрном секторе при его небольшой доле в ВВП страны. В России большая часть населения занята именно в сфере услуг, хотя доля этого сектора в ВВП страны не сопоставима с показателями ведущих мировых держав.

В начале XXI века политическим руководством Китая стал рассматриваться в качестве одного из негативных проявлений проводимой до этого экономической политики существенный разрыв в развитии восточных и западных регионов. По уровню ВРП региональные различия налицо: в провинции Гуаньдун он составляет 6,78 трлн юаней, в Шанхае – 2,36 трлн, в Тибете – 92 млрд [37]. В итоге показатели наиболее экономически обеспеченного региона в 74 раза превосходят уровень ВРП наименее развитого в этом плане. Существенный разрыв в региональном развитии Китая дает все основания полагать, что предрасположенность к импортированию элементов западных моделей так же дифференцирована в восточной и западной частях страны. И если восточные регионы имеют достаточно зрелый коммерческий сектор, развитую сферу услуг широкого профиля, то западные – преимущественно аграрные регионы – пока не ориентированы на предоставление населению качественных и разнообразных товаров и услуг.

В России также имеет место проблема территориальной дифференциации. Как определяется в Концепции долгосрочного социально-экономического развития страны, одной из первоочередных задач государственной региональной политики является «обеспечение сбалансированного социально-экономического развития субъектов, сокращение уровня межрегиональной дифференциации» [20]. На данный момент ВРП в г. Москве и г. Санкт-Петербурге составляет 10578 млрд руб. и 2292 млрд руб. соответственно, тогда как

в Еврейской автономной области и Республике Тыва – 42,5 млрд руб. и 37,7 млрд руб. [5] По этому показателю разница между г. Москвой и Республикой Тыва еще более значительна, чем в КНР, и достигает 280 раз. Причины неравномерного развития российских регионов заключаются не только в обширной территории и, соответственно, дифференциации ресурсного потенциала, но и чрезмерном уровне централизации (что, собственно, свойственно и Китаю). Исторически еще со времен основания Московского государства основной механизм принятия решений и финансовые ресурсы концентрировались в центре, и начиная с 2000-х гг. укрепление вертикали власти и очередной виток централизации характерны для современной России. В определенной мере это провоцирует рост регионального неравенства, тем более что в Концепции долгосрочного социально-экономического развития указано на необходимость создания новых центров развития, которые, с одной стороны, могут стать своеобразными «точками роста» российской экономики, а с другой – только усугубят обозначенную проблему.

Кроме того, социальная и имущественная поляризация общества на сегодняшний день признается весомым недугом, который может вызвать глубокие социально-экономические и политические потрясения в будущем. В Китае и России социальная дифференциация в основном была вызвана экономическими реформами рыночного толка, спровоцировавшими появление узкой прослойки элиты, контролирующей значительную часть финансовых активов страны. В КНР в 2012 г. уровень дохода 10% самых обеспеченных людей Китая в 23 раза превышает тот же показатель 10% самых бедных [39]. В России на сегодняшний день доходы наиболее обеспеченных граждан в 16 раз превышают доходы наименее обеспеченных [4]. Для сравнения в большей части европейских стран эти показатели составляют не более 5–7 раз. При этом, по данным экспертов Высшей школы экономики, по коэффициенту Джини, отражающему степень концентрации доходов, Россия (0,421) и Китай (0,425) вполне сопоставимы. В наиболее развитых странах ЕС этот коэффициент ниже 0,3, а в странах ОЭСР его среднее значение составляет 0,313 [18].

Несмотря на высокий уровень ВВП в Китае, ВНП на душу населения остается достаточно низким: по этому показателю КНР занимает 86-е место в мире из 186 возможных [25]. Подобного рода дифференциация осложняется неразвитостью системы социального обеспечения, охватывающей преимущественно городское население Китая. Россия находится значительно выше и занимает 47-ю строчку. При этом обе страны относятся к группе стран со средним уровнем доходов на душу населения. Обозначенная проблема общественной поляризации в Китае и России формирует две группы населения, первая из которых в состоянии предъявлять требования к качественному предоставлению услуг как со стороны государства, так и коммерческого сектора, а вторая, находясь у черты бедности, обеспокоена не столько качеством услуг, сколько самой возможностью их получения.

Таким образом, несмотря на различия в стартовых условиях и характере проведения рыночных реформ, экономическая институциональная среда Китая и России имеет ряд общих тенденций. В целом обе страны можно отнести

к государствам с переходной экономикой, еще не сформировавшим зрелый коммерческий сектор, благоприятствующий реализации реформ в духе западных управленческих моделей. В силу более авторитарного характера политической системы Китай имеет более политизированный коммерческий сектор, сохраняет черты планового регулирования, больший объем контрольных рычагов над экономическими процессами по сравнению с Россией. В свою очередь, для последней начиная с 2000-х гг., так же, как и для КНР, характерны значительная степень государственного регулирования в экономике, ограниченность развития частного сектора, серьезные проблемы социального характера, небольшая доля третьего сектора в экономике, отставание от развитых государств мира по значимым экономическим показателям. В контексте импорта западных управленческих моделей в России и Китае частный сектор пока не может составить конкуренцию государственному. Региональная, а также социальная и имущественная дифференциация не создает благоприятной атмосферы для функционирования элементов западных моделей на всей территории страны и для всего населения КНР и РФ.

Выводы

Между Россией и Китаем, с одной стороны, и западными государствами – с другой, в культурном и экономическом плане имеется целый ряд серьезных различий. И если Китай определенно точно находится по другую сторону баррикад от западного мира, то Россия имеет гораздо больше общего с Западом.

Культурная институциональная среда не создает благоприятных условий для адаптации западных управленческих моделей к системам госуправления Китая и России. В обоих государствах отсутствует как длительная административная традиция, так и устойчивое гражданское общество в западном понимании. И если для России характерно противостояние восточных и западных ценностей, а также понимание прав человека скорее в западном контексте, то Китай в целом не восприимчив к западной ценностной основе.

В экономическом плане Китай и Россия в последние годы тяготеют к усилению государственного регулирования, а также имеют недостаточно зрелый коммерческий сектор и целый ряд социально-экономических проблем, сказывающихся на общественном благополучии. При этом Китай отличается более высокими показателями развития экономики, а Россия имеет более устоявшуюся нормативную основу регулирования частного сектора и экономического развития в целом.

Широкая степень государственного присутствия в экономике обеих стран несколько не противоречит, а скорее благоприятствует импорту элементов западной модели Good Governance, однако незрелый коммерческий сектор и социально-экономические проблемы создают ощутимые препятствия для полноценного участия бизнеса и общества в предоставлении услуг и управлении государством.

И если преодоление экономических трудностей – задача вполне реальная на среднесрочную перспективу, то изменение культурной среды требует смены не одного поколения при должных управленческих решениях. Безусловно,

наибольшую напряженность при проведении административных реформ приносит именно культурная составляющая в Китае и России. В России попытки трансформировать политическую культуру по западному типу предпринимаются зачастую «сверху» и в ограниченном масштабе; в Китае подобные задачи перед политическим руководством не стоят. И в том, и в другом случае культурные изменения требуют длительного времени и политической воли руководства.

Список литературы

1. *HRW*: наступление на права человека в России продолжается [Электронный ресурс]. URL: http://www.bbc.com/russian/international/2015/01/150129_hrw_report_2015 (дата обращения: 12.10.2015).
2. *Большаков И.* Культура российских политических акторов: вариант типологизации [Электронный ресурс] // Полис. 2011. № 5. С. 104–116. URL: <http://www.politstudies.ru/files/File/2011/5/9.pdf> (дата обращения: 20.09.2015).
3. *В Китае* существует множество проблем, препятствующих развитию средних, микро- и малых предприятий [Электронный ресурс] // Жэньминь Жибао онлайн. 2012. 24 сент. URL: <http://russian.people.com.cn/31518/7958549.html> (дата обращения: 11.11.2014).
4. *В. Путин*: доходы богатых и бедных россиян различаются в 16 раз [Электронный ресурс]. URL: <http://top.rbc.ru/economics/11/04/2012/645845.shtml> (дата обращения: 15.07.2015).
5. *Валовый* региональный продукт [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_14p/IssWWW.exe/Stg/d02/10-01.htm (дата обращения: 15.07.2015).
6. *Верников В.* Сравнение институциональной структуры банковских систем России и Китая // Деньги и кредит. 2014. № 11. С. 20–28.
7. *Галкина Е., Конопелько И.* Традиционные и новые политические практики взаимодействия государства и гражданского общества [Электронный ресурс] // Вестн. Северо-Кавказ. федер. ун-та. 2014. № 2. С. 146–149. URL: http://www.civisbook.ru/files/File/Galkina_Konopelko.pdf (дата обращения: 20.09.2015).
8. *Ганишин В.Г.* Формирование гражданского общества в России и Китае. М.: Институт Дальнего Востока РАН, 2007.
9. *Делюсин Л.* Вопрос о правах человека в Китае // Аналит. зап. Науч.-координац. совета по междунар. исследованиям МГИМО (У) МИД России. 2006. Вып. 6 (18). С. 5–28.
10. *Дзялошинский И.* Гражданское общество в России: настоящее смутно, будущее туманно // Аналитика. 2009. № 2. С. 3–19.
11. *Доклад* о мерах по развитию малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <http://www.smeforum.ru/upload/iblock/f81/f810c5d73204a810a2889cfc43d6aae9.pdf> (дата обращения: 01.07.2015).
12. *Едовина Т.* Две пятых государства отдыхают в тени [Электронный ресурс] // Коммерсантъ. 2014. 28 мая. URL: <http://www.kommersant.ru/doc/2480928> (дата обращения: 20.09.2015).

13. Жуковский В. Налоговые рекорды России – бедные платят за богатых [Электронный ресурс]. URL: http://communitarian.ru/publikacii/ekonomika/nalogovye_rekordy_rossii_-_bednye_platyat_za_bogatyh_10122012/ (дата обращения: 20.09.2015).

14. Индикаторы достойного труда [Электронный ресурс]. URL: www.gks.ru/free_doc/new_site/population/trud/ind-dtr.xls (дата обращения: 01.07.2015).

15. Карлусов В.В. Китай: к становлению современной модели партнерства власти и бизнеса // Вековой путь Китая к прогрессу и модернизации: тез. докл. XIX Междунар. науч. конф. «Китай, китайская цивилизация и мир. История, современность, перспективы». Москва, 19-21 окт. 2011 г. М.: Институт Дальнего Востока РАН, 2011. С. 136–141.

16. Конституция КНР 1982 г. Глава II: Основные права и обязанности граждан [Электронный ресурс]. URL: http://chinalawinfo.ru/constitutional_law/constitution/constitution_ch2 (дата обращения: 11.10.2014).

17. Лукин А., Лукин П. Мифы о российской политической культуре и российской истории [Электронный ресурс] // Полис. 2009. № 2. С. 56–70. URL: http://www.mgimo.ru/files2/2011_09/up49/file_eaec461510c1e720d2c8806a0d39d350.pdf (дата обращения: 20.09.2015).

18. Неравенство в России растет вместе с доходами [Электронный ресурс]. URL: <http://opes.ru/1751731.html> (дата обращения: 15.07.2015).

19. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экон. книги «Начала», 2007.

20. О концепции долгосрочного социально-экономического развития России на период до 2020 года [Электронный ресурс]: распоряжение Правительства Рос. Федерации от 17 нояб. 2008 г. № 1662-р. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_82134/ (дата обращения: 01.07.2015).

21. Омеличкин О. Гражданская культура России: проблемы формирования [Электронный ресурс] // Вестн. Кемеров. гос. ун-та. 2015. Т. 2, № 2 (62). С. 76–80. URL: <http://www.civisbook.ru/files/File/2015-Omelichkin.pdf> (дата обращения: 20.09.2015).

22. Островский А.В. Китайский опыт управления финансами в условиях рыночной экономики // Сравнит. анализ общих черт и особенностей переходного периода в России, Китае и Вьетнаме / под ред. А.В. Островского. М.: ИД «Форум», 2012. С. 210–225.

23. Полный текст доклада, с которым выступил Ху Цзиньтао на 18-м съезде КПК [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cntv.ru/2012/11/19/ART11353293400614968.shtml> (дата обращения: 02.02.2014).

24. Послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации 2005 г. [Электронный ресурс]. URL: http://archive.kremlin.ru/appears/2005/04/25/1223_type63372type63374type82634_87049.shtml (дата обращения: 26.06.2015).

25. Рейтинг стран и территорий по размеру валового национального дохода на душу населения. 2014 [Электронный ресурс]. URL: <http://gtmarket.ru/ratings/rating-countries-gni/rating-countries-gni-info> (дата обращения: 12.10.2015).

26. Рябев В. Гражданское общество современной России: проблемы и перспективы становления // Вестник МГТУ. 2010. Т. 13, № 2. С. 439–445.

27. *Устав* Коммунистической партии Китая [Электронный ресурс]. URL: <http://www.chinaconsulate.khb.ru/rus/zgzt/sldzt/t118049.htm> (дата обращения: 08.10.2015).

28. *Белая книга по правам человека в Китае: Прогресс Китая в области прав человека в 2012 году [中国人权白皮书] 2012年中国人权事业的进展* [Электронный ресурс]. URL: <http://www.hrol.org/Documents/ChinaDocs/Reports/2013-05/3359.html> (дата обращения: 15.03.2015).

29. *Знакомство с компанией [公司介绍]* [Электронный ресурс]. URL: <http://www.petrochina.com.cn/PetroChina/gsj/gsjj/default.html> (дата обращения: 08.10.2015).

30. *Классификатор стратегических отраслей промышленности. 2012 [战略性新兴产业分类]* [Электронный ресурс]. URL: <http://www.stats.gov.cn/tjsj/tjbz/201301/U020131021375903103360.pdf> (дата обращения: 08.10.2015).

31. *Речь Си Цзиньпина на 1-й сессии ВСНП 12-го созыва [习近平：在第十二届全国人民代表大会第一次会议上的讲话]* [Электронный ресурс]. URL: http://news.xinhuanet.com/politics/2013-03/17/c_115055434.htm (дата обращения: 11.10.2014).

32. *Стандартные требования к малым и средним компаниям [中小企业划型标准规定]* [Электронный ресурс]. URL: http://www.acfic.org.cn/publicfiles/business/htmlfiles/qggsl/jjb_jjzc/201107/28226.html (дата обращения: 08.10.2015).

33. *Статистический бюллетень развития социальных услуг в 2012 году [2012年社会服务发展统计公报]* [Электронный ресурс]. URL: <http://cws.mca.gov.cn/article/tjbg/201306/20130600474746.shtml> (дата обращения: 08.10.2015).

34. *Employment in Agriculture (% of Total Employment)* [Электронный ресурс]. URL: <http://data.worldbank.org/indicator/SL.AGR.EMPL.ZS> (дата обращения: 11.04.2015).

35. *Employment in Services (% of Total Employment)* [Электронный ресурс]. URL: <http://data.worldbank.org/indicator/SL.SRV.EMPL.ZS> (дата обращения: 11.04.2015).

36. *Gao Xu. State-Owned Enterprises in China: How Big Are They?* [Электронный ресурс]. URL: <https://blogs.worldbank.org/eastasiapacific/state-owned-enterprises-in-china-how-big-are-they> (дата обращения: 21.07.2014).

37. *Gross Regional Product* [Электронный ресурс]. URL: <http://data.stats.gov.cn/english/easyquery.htm?cn=E010> (дата обращения: 21.09.2015).

38. *Luo Zuo. China's Banking System and Access to Credit* [Электронный ресурс]. URL: http://www.uscc.gov/sites/default/files/3.7.13_Sheridan%20Prasso_Written%20Testimony.pdf (дата обращения: 12.05.2015).

39. *New Plan to Reduce Income Inequality* [Электронный ресурс]. URL: http://www.chinadaily.com.cn/china/2012-05/23/content_15360815.htm (дата обращения: 21.09.2015).

40. *New Rules for Ngos to Improve Operations* [Электронный ресурс]. URL: http://www.chinadaily.com.cn/china/2013-04/17/content_16413055.htm (дата обращения: 21.09.2015).

41. *Property Law of the People's Republic of China* [Электронный ресурс]. URL: http://www.china.org.cn/china/LegislationsForm2001-2010/2011-02/11/content_21897791.htm (дата обращения: 12.05.2015).

42. *Service Sector Gaining Steam in Chinese Economy* [Электронный ресурс]. URL: http://www.nytimes.com/2013/11/11/business/international/service-sector-gaining-steam-in-chinas-economy.html?_r=0 (дата обращения: 12.05.2015).

43. *Small and Medium-Size Enterprises* [Электронный ресурс]. URL: <http://english.mofcom.gov.cn/aarticle/zm/201205/20120508136044.html> (дата обращения: 21.09.2015).

44. *State Seeks Control of Critical Industries* [Электронный ресурс]. URL: http://www.bjreview.com.cn/print/txt/2007-01/09/content_52480.htm (дата обращения: 12.05.2015).

45. *World Economic Outlook Database* [Электронный ресурс]. URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2015/01/weodata/download.aspx> (дата обращения: 30.08.2015).

Получено 13.10.2015

References

1. BBC Russia (2015), *HRW: nastuplenie na prava cheloveka v Rossii prodolzhaetsya* [HRW: encroachment upon human rights in Russia is continued], available at: http://www.bbc.com/russian/international/2015/01/150129_hrw_report_2015 (Accessed 12 October 2015).

2. Bol'shakov, I. (2011), "The culture of Russian political actors: the typology variant", [Online], *Polis*, no. 5, pp. 104–116, available at: <http://www.politstudies.ru/files/File/2011/5/9.pdf> (Accessed 20 September 2015).

3. Zhe'n'min' Zhibao (2012), *V Kitae sushhestvuet mnozhestvo problem, prepyatatstvuyushhix razvitiyu srednix, mikro- i malyx predpriyatij* [In China there are many problems impeding medium, micro- and small enterprises development], available at: <http://russian.people.com.cn/31518/7958549.html> (Accessed 11 November 2014).

4. The news agency RBK (2012), *V. Putin: doxody bogatyx i bednyx rossiyan razlichayutsya v 16 raz* [V. Putin: the profits of rich and poor Russian people differ in 16 times], available at: <http://top.rbc.ru/economics/11/04/2012/645845.shtml> (Accessed 15 July 2015).

5. The official site of Federal State Statistics Service (2012), *Valovyy regional'nyj produkt* [Gross domestic product], available at: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_14p/IssWWW.exe/Stg/d02/10-01.htm (Accessed 15 July 2015).

6. Vernikov, V. (2014), "The comparison of institutional structures of Russian and Chinese banking system", *Den'gi i kredit*, no. 11, pp. 20–28.

7. Galkina, E. and Konopel'ko, I. (2014), "Traditional and new practices of interaction between state and civil society", [Online], *Vestnik Severo-Kavkazskogo Federel'nogo universiteta*, no. 2, pp. 146–149, available at: http://www.civisbook.ru/files/File/Galkina_Konopelko.pdf (Accessed 20 September 2015).

8. Ganshin, V.G. (2007), "*Formirovanie grazhdanskogo obschestva v Rossii i Kitae*" [Development of civil society in Russia and China], Institut Dal'nego

Vostoka RAS, Moscow, Russia.

9. Delyusin, L. (2006), “The question about human rights in China”, *Analiticheskie zapiski Nauchno-koordinacionnogo soveta po mezhdunarodnym issledovaniyam MGIMO (U) MID Rossii*, no. 6, pp. 5–28.

10. Dzyaloshinskij, I. (2009), “The civil society in Russia: present is dim, future is misty”, *Analitika*, no. 2, pp. 3–19.

11. The forum of small and medium entrepreneurship of the Russian Federation (2015), *Doklad o merax po razvitiyu malogo i srednego predprinimatel'stva v Rossijskoj Federacii* [The report about measures of development of small and medium entrepreneurship in the Russian Federation], available at: <http://www.smeforum.ru/upload/iblock/f81/f810c5d73204a810a2889cfc43d6aae9.pdf> (Accessed 1 July 2015).

12. Edovina, T. (2014), “Two fifth of the state relaxes in the shade”, [Online], *Kommersant*, available at: <http://www.kommersant.ru/doc/2480928> (Accessed 20 September 2015).

13. Zhukovskij, V. (2012), “Tax records in Russia – poor men pay for rich persons”, [Online], available at: http://communitarian.ru/publikacii/ekonomika/nalogovye_rekordy_rossii_-_bednye_platyat_za_bogatyh_10122012/ (Accessed 20 September 2015).

14. The official site of Federal State Statistics Service (2014), *Indikatory dostojnogo truda* [The indices of decent work], available at: www.gks.ru/free_doc/new_site/population/trud/ind-dtr.xls (Accessed 1 July 2015).

15. Karlusov, V.V. (2011), “China: to establishing the contemporary model of power and business partnership”, *Vekovoj put' Kitaya k progressu i modernizacii* [The age-old way of China's progress and modernization], *XIX Mezhdunarodnaya nauchnaya konferenciya “Kitaj, kitajskaya civilizaciya i mir. Istoriya, sovremennost', perspektivy”* [XIX International scientific conference “China, Chinese Civilization and the World. History, Present and Prospects”], Institut Dal'nego Vostoka RAS, Moscow, Russia, 19–21 October, pp. 136–141.

16. Chinese legislation (2004), *Konstituciya KNR 1982 goda. Glava II: Osnovnye prava i obyazannosti grazhdan* [China's Constitution in 1982. Chapter II: Fundamental rights and duties of citizens], available at: http://chinalawinfo.ru/constitutional_law/constitution/constitution_ch2 (Accessed 11 October 2014).

17. Lukin, A. and Lukin, P. (2009), “The myths about Russian political culture and Russian history”, [Online], *Polis*, no. 2, pp. 56–70, available at: http://www.mgimo.ru/files2/2011_09/up49/file_eaec461510c1e720d2c8806a0d39d350.pdf (Accessed 20 September 2015).

18. The expert site of the Higher School of Economics (2014), *Neravenstvo v Rossii rastet vmeste s dohodami* [Inequality in Russia is growing together with profits], available at: <http://opec.ru/1751731.html> (Accessed 15 July 2015).

19. North, D. (2007), *Instituty, institucional'nye izmeneniya i funkcionirovanie e'konomiki* [Institutions, Institutional Changes and Economic Functioning], Translated by Nesterenko, A.N., Fond e'konomicheskoy knigi “Nachala”, Moscow, Russia.

20. ConsultantPlus (2008), *O koncepcii dolgosrochnogo social'no-e'konomicheskogo razvitiya Rossii na period do 2020 goda* [On the concept of Russian long-term social-economic development for the period until 2020]: Order

of the Russian government no. 1662-r dated 17 November 2008, available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_82134/ (Accessed 1 July 2015).

21. Omelichkin, O. (2015), “The Russian civil culture: development problems”, [Online], *Vestnik Kemerovskogo gosudarstvennogo universiteta*, vol. 2, no. 2, pp. 76–80, available at: <http://www.civisbook.ru/files/File/2015-Omelichkin.pdf> (Accessed 20 September 2015).

22. Ostrovskij, A.V. (2012), “The Chinese experience of financial administration in conditions of market economy”, in Ostrovskij, A.V. (ed.), *Sravnitel'nyj analiz obschix chert i osobennostej perehodnogo perioda v Rossii, Kitae, V'etname* [A comparative analysis of the common features and peculiarities of the transition period in Russia, China and Vietnam], ID “Forum”, Moscow, Russia, pp. 210–225.

23. CNTV Russia (2012), *Polnyj tekst doklada, s kotorym vystupil Xu Czin'tao na 18-m s'ezde KPK* [The Hu Jintao's full text of the report on the 18-th CCP Congress], available at: <http://www.cntv.ru/2012/11/19/ARTI1353293400614968.shtml> (Accessed 2 February 2014).

24. The official site of President of Russia (2005), *Poslanie Federal'nomu Sobraniyu Rossijskoj Federacii* [Presidential Address to the Federal Assembly of Russian Federation], available at: http://archive.kremlin.ru/appears/2005/04/25/1223_type63372type63374type82634_87049.shtml (Accessed 26 June 2015).

25. The center of humanitarian technologies (2015), *Rejting stran i territorij po razmeru valovogo nacional'nogo doxoda na dushu naseleniya. 2014* [The gross national products of states and territories rating–2014], available at: <http://gtmarket.ru/ratings/rating-countries-gni/rating-countries-gni-info> (Accessed 12 October 2015).

26. Ryabev, V. (2010), “Civil society in contemporary Russia: the problems and perspectives of development”, *Herald of the Bauman Moscow State Technical University*, vol. 13, no. 2, pp. 439–445.

27. The general consulate of People's Republic of China in Khabarovsk (2002), *Ustav Kommunisticheskoj partii Kitaya* [The Chinese Communist Party Constitution], available at: <http://www.chinaconsulate.khb.ru/rus/zgzt/sldzt/t118049.htm> (Accessed 8 October 2015).

28. The research center of law school of Beijing university of human rights and humanitarian laws [北京大学法学院人权与人道法研究中心] (2013), *Belaya kniga po pravam cheloveka v Kitae: Progress Kitaya v oblasti prav cheloveka v 2012 godu* [The White book of human rights in China: Chinese progress in the field of human rights in 2012] [中国人权白皮书] 2012年中国人权事业的进展], available at: <http://www.hrol.org/Documents/ChinaDocs/Reports/2013-05/3359.html> (Accessed 15 March 2015).

29. PetroChina [中国石油天然气股份有限公司] (2013), *Znakomstvo s kompaniej* [Acquaintance with the company] [公司介绍], available at: <http://www.petrochina.com.cn/PetroChina/gsj/gsjj/default.html> (Accessed 8 October 2015).

30. National Bureau of Statistics of PRC [中华人民共和国国家统计局] (2012), *Klassifikator strategicheskix otraslej promyshlennosti. 2012* [The classifier of industry strategy branches] [战略性新兴产业分类], available at: <http://www.stats.gov.cn/tjsj/tjbz/201301/U020131021375903103360.pdf> (Accessed 8 October 2015).

31. Xihuannet.com (2013), *Rech'Si Czin'pina na 1-j sessii VSNP 12-go sozyva* [The Si Jinping's speech on the 1-st session of 12-th National People's Congress]

[习近平：在第十二届全国人民代表大会第一次会议上的讲话], available at: URL: http://news.xinhuanet.com/politics/2013-03/17/c_115055434.htm (Accessed 11 October 2014).

32. China.com.cn (2011), *Standartnye trebovaniya k malym i srednim kompaniyam* [Standard demands to small and medium enterprises] [中小企业划型标准规定], available at: http://www.acfic.org.cn/publicfiles/business/htmlfiles/qggs/jjb_jjzc/201107/28226.html (Accessed 8 October 2015).

33. The official site of the Ministry of civil administration of PRC (2013), *Statisticheskij byulleten' razvitiya social'nykh uslug v 2012 godu* [The statistical bulletin of social services development in 2012] [2012年社会服务发展统计公报], available at: <http://cws.mca.gov.cn/article/tjbg/201306/20130600474746.shtml> (Accessed 8 October 2015).

34. The World Bank (2012), "Employment in Agriculture (% of Total Employment)", available at: <http://data.worldbank.org/indicator/SL.AGR.EMPL.ZS> (Accessed 11 April 2015).

35. The World Bank (2012), "Employment in Services (% of Total Employment)", available at: URL: <http://data.worldbank.org/indicator/SL.SRV.EMPL.ZS> (Accessed 11 April 2015).

36. Gao, Xu (2010), "State-owned enterprises in China: How big are they?" [Online], available at: URL: <https://blogs.worldbank.org/eastasiapacific/state-owned-enterprises-in-china-how-big-are-they> (Accessed 21 July 2014).

37. National Bureau of Statistics of China (2015), "Gross Regional Product", available at: <http://data.stats.gov.cn/english/easyquery.htm?cn=E010> (Accessed 21 September 2015).

38. Luo, Zuo (2013), "China's Banking System and Access to Credit", [Online], available at: http://www.uscc.gov/sites/default/files/3.7.13_Sheridan%20Prasso_Written%20Testimony.pdf (Accessed 21 May 2015).

39. China Daily (2012), "New plan to reduce income inequality", available at: http://www.chinadaily.com.cn/china/2012-05/23/content_15360815.htm (Accessed 21 September 2015).

40. China Daily (2013), "New rules for NGOs to improve operations", available at: http://www.chinadaily.com.cn/china/2013-04/17/content_16413055.htm (Accessed 21 September 2015).

41. China.org.cn (2011), "Property Law of the People's Republic of China", available at: http://www.china.org.cn/china/LegislationsForm2001-2010/2011-02/11/content_21897791.htm (Accessed 12 May 2015).

42. New York Times (2012), "Service Sector Gaining Steam in Chinese Economy", available at: http://www.nytimes.com/2013/11/11/business/international/service-sector-gaining-steam-in-chinas-economy.html?_r=0 (Accessed 12 May 2015).

43. The official site of the Ministry of Commerce of PRC (2012), "Small and medium-size enterprises", available at: <http://english.mofcom.gov.cn/aarticle/zm/201205/20120508136044.html> (Accessed 21 September 2015).

44. Beijing Review (2007), "State Seeks Control of Critical Industries" available at: http://www.bjreview.com.cn/print/txt/2007-01/09/content_52480.htm (Accessed 12 May 2015).

45. The official site of the International Monetary Fund (2015), "World Economic Outlook Database", available at: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/>

INSTITUTIONAL CONDITIONS OF MODERN ADMINISTRATIVE REFORMS IN CHINA AND RUSSIA: CULTURAL AND ECONOMIC ASPECTS

Olga V. Sivintseva

Perm State University, 15 Bukirev str., Perm, 614990, Russia

E-mail: sivenc8@gmail.com

Svetlana R. Titova

Perm State University, 15 Bukirev str., Perm, 614990, Russia

E-mail: svetlana.titoffa@gmail.com

Elizaveta A. Troitskaya

Perm State University, 15 Bukirev str., Perm, 614990, Russia

E-mail: troitzkaya@inbox.ru

The article describes the features of the cultural and economic institutional conditions of administrative reforms in the spirit of Western management models New Public Management and Good Governance in China and Russia. In the cultural aspect values and traditions, level of civil society development and state of human rights in both countries are estimated. In the economic aspect scale of state regulation of economic sphere and level of commercial sector development are analyzed.

Results of the research showed that the biggest problems in the implementation of administrative reforms can be caused by cultural differences between China and Russia, on the one hand, and the countries of the Western world, on the other. In both countries civil society is not sustainable in the Western sense, and the lengthy administrative tradition is absent.

Regarding the economic institutional environment in China and Russia, we can't say that it favors or hinders the import of the "ideal" Western management model. A number of parameters, such as a large degree of state regulation, contribute to the successful borrowing of Good Governance model. Such parameters of the economic institutional environment, as insufficiently mature commercial sector and a whole range of socio-economic problems, on the contrary, prevent the import of the New Public Management model in terms of the full participation of business and society in the provision of services and management of the state.

Key words: New Public Management; Good Governance; administrative reforms; institutional conditions; cultural environment; economic environment; civil society; commercial sector

CONTENTS

I. THEORIES OF POLITICS, ECONOMICS AND MANAGEMENT

- Blus' P.I., Ovchinnikova A.S.** Some Approaches to Evaluate the Effectiveness of the Supreme Executive Authority of the Russian Federation 5
- Zhulanov E.E.** Forecasting the Development of Regional Socio–Economic System on the Basis of Economic-Mathematical Modelling of Its Reproduced Contour 15
- Porfir'ev E.E.** Behavior Modeling of Economic Agents to Improve the Management of Consumer Behavior 33
- Artemev D.G., Grebenshchikova E.N.** Criteria for Success of the Projects to Develop a New Product on Different Stages of Their Life Cycle 41

II. FEDERAL POLITICS AND GOVERNMENT

- Olompiev K.S.** State Policy Models in the Sphere of Interaction with Civil Society Institutions in Modern Russia 57
- Drozdova V.A., Isopeskul O.Yu.** Correlation Between Level Coherence of Organisational Culture in Single-Window Service Offices and Satisfaction of Their Clients 68
- Trunova O.D., Silin M.V.** Implementation Features of Public-private Partnerships in Education in Russian and International Practice 82
- Pakhomova L.M.** Demand Guarantee as a Way to Ensure the Bids and to Enforce State and Municipal Contracts in the Contract System 97

III. ECONOMIC POLICY AND ECONOMIC DEVELOPMENT MANAGEMENT

- Zubarev N.Y., Mirolyubova T.V., Krasilnikov D.G.** Current Imperatives of Strategic Planning in the Regions of the Russian Federation (exemplified by the territorial entities of Privolzhsky Federal District)112

Urasova A.A. Features of Development of the Food Industry in Perm Krai under Modern Conditions	124
Pinkovetskaia J.S. On Localization of Entrepreneurial Units Services in the Regions	139
IV. LOCAL SELF-GOVERNMENT AND DEVELOPMENT OF TERRITORIES	
Krasilshchikov G.G. Evaluation of Socio-Economic and Socio-Political Development Issues of Population in Municipalities of Perm Region in 1998–2003	153
V. FOREIGN EXPERIENCE OF STATE MANAGEMENT AND INTERNATIONAL RELATIONS	
Sivintseva O.V., Titova S.R., Troitskaya E.A. Institutional Conditions of Modern Administrative Reforms in China and Russia: Cultural and Economic Aspects	167
RULES FOR AUTHORS	192

УСЛОВИЯ ПУБЛИКАЦИИ И ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ РУКОПИСЕЙ

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 лицензионный договор на право использования научного произведения в научном журнале «Ars Administrandi», направляемый автором (соавторами) в адрес редакции после получения подтверждения о принятии статьи к публикации.

Редакция включает полнотекстовые варианты статей, а также фамилию, инициалы, ученую степень и звание, должность, место работы, электронный адрес автора (соавторов), название, аннотацию, ключевые слова статьи в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ), 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 (соавторам) по указанному им (ими) адресу.

Полученные редколлегией статьи не возвращаются.

Обязательные требования к оформлению рукописей¹

1. Для публикации в журнале принимается статья объемом до 1 п.л. (40 000 знаков) в печатном или электронном варианте, оформленная согласно требованиям редакционной коллегии.

2. Основной текст статьи может быть написан на русском и английском языках.

3. Статьи представляются в электронном виде в форматах *.doc, *.docx, *.rtf. Размер листа – А4. Ориентация – книжная. Поля – 2 см. Шрифт только Times New Roman (необходимость использования другого шрифта специально оговаривается в письме, нужный шрифт прилагается). Кегль – 12. Междустрочный интервал – одинарный. Все таблицы и рисунки приводятся в черно-белом исполнении в основном тексте статьи; таблицы – редактируемые, табличные рамки не должны выделяться жирной чертой. Переносы в статье не ставятся.

4. В начале статьи должен быть указан автор (соавторы), а также его (их) ученые степень и звание, место работы, должность, почтовый и электронный адрес.

5. Название статьи, информация об авторе / авторах, аннотация и ключевые слова обязательно должны быть представлены как на русском, так и на английском языках.

6. В аннотации должна быть отражена следующая информация: введение, основная идея и цель, методы и подходы, новизна, полученные результаты исследования, выводы. Размер аннотации – 1000–1500 печатных знаков. Количество ключевых слов (словосочетаний) – от 5 до 15.

7. В конце статьи помещается список литературы, который оформляется в соответствии с ГОСТ Р 7.0.5-2008 без использования тире с указанием после каждого источника номеров страниц статьи или общего количества страниц книги и приводится в алфавитном порядке. Имена авторов (до трех) не повторяются в сведениях об ответственности.

На все приведенные в библиографическом списке источники должны быть ссылки в статье.

8. Список литературы, составленный в соответствии с российским ГОСТом, должен быть продублирован на латинице под заголовком References по стандарту «Harvard».

Инструкцию по оформлению References, а также стандарт «Harvard» можно найти на сайте журнала в разделе «Условия публикации».

9. 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; почтовый адрес, по которому следует выслать авторский экземпляр; номер контактного телефона; адрес электронной почты. Образец сведений об авторе можно скачать на сайте журнала в разделе «Условия публикации».

¹ 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.

10. Статьи рецензируются по системе двойного слепого рецензирования. При отклонении статьи из-за несоответствия тематике, нарушения сроков или требований оформления и при наличии отрицательной рецензии рукописи не публикуются и не возвращаются.

Подробные правила оформления рукописей помещены в файле «Форма», с которым можно ознакомиться на сайте журнала в разделе «Условия публикации».

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.

Научное издание

ARS ADMINISTRANDI (Искусство управления)

2015. № 4

Редактор *Л.В. Хлебникова*

Корректор *А.С. Ивонин*

Компьютерная верстка *И.Р. Березина, Н.С. Кнутовой*

Дата выхода в свет 30.11.2015. Формат 70x100 1/16.

Усл. печ. л. 15,93. Тираж 500 экз. Заказ № 99879.

Редакция научного журнала «Ars Administrandi» («Искусство управления»)

614990, Пермь, ул. Букирева, 15

Тел. (342) 2396830

ars-administrandi.com

E-mail: arsadmag@yandex.ru

Редакционно-издательский отдел

Пермского государственного национального исследовательского университета

614990, Пермь, ул. Букирева, 15

Отпечатано в ООО «АСТЕР ДИДЖИТАЛЪ»

614000, г. Пермь, ул. Пушкина, 50

тел. (342) 206-06-86

Распространяется бесплатно и по подписке