

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

Журнал включает в себя авторские статьи по вопросам теории, истории и практики государственного и муниципального управления, экономики и политологии. Особое внимание уделяется вопросам, связанным с эффективностью управления и различных управленческих структур на международном, страновом, региональном и местном уровне, ролью политико-экономических институтов в развитии государства и общества, государственной политикой в различных сферах, деятельностью исполнительной ветви власти, развитием электронного правительства, взаимодействием органов государственной власти, местного самоуправления, общественных организаций, включая политические партии, межэлитными отношениями и вопросами идентичности, стратегическим и планированием, государственным регулированием экономики и налогообложением, проблемами моногородов, территориальной организацией населения, агломерированием и рядом других.

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Евгений Георгиевич Анимца, чл.-корр. РАЕ, Заслуженный деятель науки Российской Федерации, д-р геогр. наук, проф., зав. кафедрой региональной, муниципальной экономики и управления Уральского государственного экономического университета, Екатеринбург, Россия

Юрий Васильевич Ирхин, д-р филос. наук, проф., проф. кафедры политологии и политического управления Российской академии народного хозяйства и государственного управления при Президенте Российской Федерации, проф. кафедры теоретической и прикладной политологии Российского государственного гуманитарного университета, Москва, Россия

Ольга Федоровна Новикова, д-р экон. наук, проф., зав. отделом экономических проблем социальной политики Института экономики промышленности НАН Украины, Киев, Украина

Яков Петрович Силин, д-р экон. наук, проф., ректор Уральского государственного экономического университета, Екатеринбург, Россия

Валерий Александрович Сухих, д-р экон. наук, председатель Законодательного Собрания Пермского края, Пермь, Россия

Богдан Шляхта, д-р юрид. наук, проф., зав. кафедрой философии политики в Институте политических наук и международных отношений Ягеллонского университета в Кракове, Краков, Польша

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Павел Иванович Блусь, канд. геогр. наук, доц., проф. кафедры государственного и муниципального управления Пермского государственного национального исследовательского университета, Пермь, Россия

Надежда Владимировна Борисова, канд. полит. наук, доц., проф. кафедры политических наук Пермского государственного национального исследовательского университета, Пермь, Россия

Дарко Вукович, д-р экон. наук, проф., проф. кафедры социальной географии Географического института «Иован Цвиич» Сербской академии наук и искусств (САНИ), Белград, Сербия

Виктор Антонович Ковалев, д-р полит. наук, доц., проф. кафедры социально-политических наук и международных отношений Сыктывкарского государственного университета, Сыктывкар, Россия

Ольга Анатольевна Козлова, д-р экон. наук, проф., зав. Центром исследований социальноэкономической динамики Института экономики УрО РАН, проф. кафедры экономики труда и управления персоналом Уральского государственного экономического университета, Екатеринбург

Наталья Сергеевна Козырь, канд. экон. наук, доц. кафедры мировой экономики и менеджмента Кубанского государственного университета, Краснодар, Россия

Дмитрий Георгиевич Красильников, д-р полит. наук, проф., проректор по общим вопросам, зав. кафедрой государственного и муниципального управления Пермского государственного национального исследовательского университета, председатель Общественной палаты Пермского края, Пермь, Россия

Жанна Аркадьевна Мингалева, д-р экон. наук, проф., проф. кафедры экономики и управления промышленным производством Пермского государственного исследовательского политехнического университета, проф. кафедры государственного и муниципального управления Пермского государственного национального исследовательского университета, Пермь, Россия – главный редактор

Елизавета Александровна Троицкая, канд. полит. наук, доц. кафедры государственного и муниципального управления Пермского государственного национального исследовательского университета, Пермь, Россия – ответственный редактор

Андрей Геннадьевич Шеломенцев, д-р экон. наук, проф., зав. отделом исследования региональных социально-экономических систем Института экономики УрО РАН, Екатеринбург, Россия

Станислав Николаевич Шкель, д-р полит. наук, доц., проф. кафедры политологии, социологии и связей с общественностью Уфимского государственного нефтяного технического университета, Уфа, Россия

Главный редактор журнала –
Жанна Аркадьевна Мингалева,
д-р экон. наук, проф., проф. кафедры
экономики и управления промышленным
производством Пермского
национального исследовательского
политехнического университета,
проф. кафедры государственного
и муниципального управления
Пермского государственного
национального исследовательского
университета
ORCID: 0000-0001-7674-7846
ResearcherID: E-8001-2016
E-mail: mingal1@psu.ru

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 по научным специальностям: 23.00.01 – Теория и философия политики, история и методология политической науки (политические науки); 23.00.02 – Политические институты, процессы и технологии (политические науки); 23.00.05 – Политическая регионалистика. Этнополитика (политические науки)

Журнал зарегистрирован в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор), свидетельство о регистрации СМИ ПИ № ФС 77-66778 от 08.08.2016

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 и издателя
614990, Пермский край,
г. Пермь, ул. Букирева, 15

Адрес редакции
614990, Пермский край,
г. Пермь, ул. Букирева, 15,
Кафедра государственного
и муниципального управления
Тел. (342) 239-66-89

Сайт: ars-administrandi.com
E-mail: arsadmag@yandex.ru

© Редакционная коллегия, 2019

Publisher: Perm State University

The journal includes the contributory articles on issues of theory, history and practices of state and municipal government, economics and political sciences. A special emphasis is placed on the issues of management efficiency and structures as used at various levels – international, national, regional and local; the role of political and economic institutions in the development of the state and society; state policy in various spheres; activities of executive bodies; digital government; interaction between the governmental bodies, local governments and non-governmental organizations, including political parties; relations between elites and identity issues; strategy planning, state regulation in economy and taxation; mono-industrial cities, organization of territories; agglomerations, etc.

Editor-in-Chief

Zhanna A. Mingaleva

Doctor of Economics, Professor, Professor of Department of Economics and Management of Industrial
Production of Perm National Research Polytechnic University, Professor of Department of State
and Municipal Government of Perm State University, Perm, Russia
ORCID: 0000-0001-7674-7846, ResearcherID: E-8001-2016, e-mail: mingal1@psu.ru

INTERNATIONAL EDITORIAL COUNCIL

Evgeny G. Animitsa, Corresponding Member
of Russian Natural History Academy, Honoured Scholar
of the Russian Federation, Doctor of Geography, Professor,
Head of Regional, Municipal Economics and Management
Department, Ural State Economic University, Yekaterinburg,
Russia

Iouri V. Irhin, Doctor of Philosophy, Professor,
Professor of Political Science Department, The Russian
Presidential Academy of National Economy and Public
Administration; Professor of Theoretical and Applied
Political Science Department, Russian State University
for the Humanities, Moscow, Russia

Olga F. Novikova, Doctor of Economics, Professor,
Head of Department for Economic Issues in Social Policy,
Institute of Industrial Economics at the Ukrainian National
Academy of Sciences, Kiev, Ukraine

Bogdan Shlyakhta, Doctor of Law, Professor, Head
of Chair in Philosophy of Politics at the Institute of Political
Science and International Relations, the Jagiellonian
University, Krakow, Poland

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

Valery A. Sukhikh, Doctor of Economics, Chairman
of the Perm Region Legislative Assembly, Perm, Russia

EDITORIAL BOARD

Pavel I. Blus, Ph.D. (Geography), Associate Professor,
Professor of State and Municipal Government Department,
Perm State University, Perm, Russia

Nadezhda V. Borisova, Ph.D. (Political Science), Asso-
ciate Professor, Professor of Political Sciences Department,
Perm State University, Perm, Russia

Victor A. Kovalev, Doctor of Political Science,
Associate Professor, Professor of Socio-Political Processes

and International Relations Department, Syktyvkar State
University, Syktyvkar, Russia

Olga A. Kozlova, Doctor of Economics, Professor,
Head of Center for Socioeconomic Dynamics Research,
Institute of Economics at the Urals Branch of the Russian
Academy of Sciences, Yekaterinburg, Russia

Natalia S. Kozyr, Ph.D. (Economics), Associate Pro-
fessor of World Economy and Management Department,
Kuban State University, Krasnodar, Russia

Dmitry G. Krasilnikov, Doctor of Political Science,
Professor, Vice-Rector for General Issues, Head of State
and Municipal Government Department, Perm State Uni-
versity; Chairman of the Perm Regional Civic Chamber,
Perm, Russia

Zhanna A. Mingaleva, Doctor of Economics, Pro-
fessor, Professor of Economics and Industrial Pro-
duction Management Department, Perm National Research
Polytechnic University; Professor of State and Municipal
Government Department, Perm State University, Perm,
Russia – Editor-in-Chief

Andrey G. Shelomentsev, Doctor of Economics, Pro-
fessor, Head of Regional Socio-Economic Systems Research
Department, Institute of Economics at the Urals Branch
of the Russian Academy of Sciences, Yekaterinburg, Russia

Stanislav N. Shkel, Doctor of Political Science, Asso-
ciate Professor, Professor of Political Science, Sociology
and Public Relations Department, Ufa State Petroleum
Technological University, Ufa, Russia

Elizaveta A. Troitskaya, Ph.D. (Political Science),
Associate Professor of State and Municipal Government
Department, Perm State University, Perm, Russia – Man-
aging Editor

Darko Vuković, Doctor of Economics, Professor,
Full Professor of Social Geography Department, Geo-
graphical Institute “Jovan Cvijić” of the Serbian Academy
of Sciences and Arts (SASA), Belgrade, Serbia

The journal is indexed by the list of the leading peer reviewed scientific journals and publications of the Higher
Attestation Commission at the Russian Ministry of Education and Science for the following groups of research
specialties: 23.00.01 – Theory of a policy, history and methodology of a political science (Political Science);
23.00.02 – Political institutes, political processes and technologies (Political Science);
23.00.05 – Political Regional Studies. Ethnopolitics (Political Science).

Published by State and Municipal Government Department of Perm State University
Distributed within the Russian Federation and abroad

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

Publisher Address: Perm State University, 15 Bukirev str., Perm, 614990, Russia
Editorial Board Address: State and Municipal Government Department, Perm State University, 15 Bukirev str.,
Perm, 614990, Russia

Tel. +7(342)239-66-89. Web-site: ars-administrandi.com. E-mail: arsadmag@yandex.ru

© Editorial Board, 2019

СОДЕРЖАНИЕ

I. ТЕОРИИ ПОЛИТИКИ, ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

Тетерюк А. С., Бондарев М. Д. Опыт разработки модели-алгоритма проведения GR-кампании структурами бизнеса с использованием системно-функционального подхода	508
---	-----

II. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА И ПОЛИТИЧЕСКИЕ ИНСТИТУТЫ: ИСТОРИЯ И СОВРЕМЕННОСТЬ

Назукина М. В. Символические аспекты российского регионализма: на примере конкурсных практик	532
--	-----

III. ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА

Богунув Л. А. Управление экономической безопасностью субъекта труда в развивающейся экономике знаний: формы компетенции	551
Белев С. Г., Матвеев Е. О. Стимулирование труда налоговых инспекторов в России	571

IV. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА И УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ

Атаева А. Г. Информационное и методическое обеспечение разработки региональных стратегий	589
Кремлев Д. Н., Козлова О. А. Оценка ресурсообеспеченности и роли домохозяйств в экономике региона на основе методологии системы национальных счетов.	614
Ситкевич Д. А. Индустриальные районы как инструмент модернизации традиционного общества: пример Южной Европы	632

V. МЕСТНОЕ САМОУПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ТЕРРИТОРИЙ

Витковская Т. Б. Большой бизнес в малой политике: формы и динамика участия градообразующих предприятий в локальных политических процессах	654
---	-----

CONTENTS

I. THEORIES OF POLITICS, ECONOMICS AND MANAGEMENT

Teteryuk A. S., Bondarev M. D. Development of a model-algorithm for a business organization GR-campaign using system-functional approach . . . 508

II. STATE POLICY AND POLITICAL INSTITUTIONS: HISTORIC AND PRESENTDAY ISSUES

Nazukina M. V. Symbolic aspects of Russian subnational regionalism: the example of competitive practices 532

III. ISSUES IN HUMAN POTENTIAL DEVELOPMENT MANAGEMENT

Bogunov L. A. Managing economic security of the subject of labor in the developing knowledge economy: forms of competence 551

Belev S. G., Matveev E. O. Enhancing performance of tax inspectors in Russian Federation 571

IV. ECONOMIC POLICY AND ECONOMIC DEVELOPMENT MANAGEMENT

Ataeva A. G. Information and methodological support for the development of regional strategies 589

Kremlev N. D., Kozlova O. A. Assessment of resource provision and the role of households in the region economy based on the methodology of the system of national accounts 614

Sitkevich D. A. Industrial districts as the instrument of modernisation: evidence from Southern Europe 632

V. LOCAL SELF-GOVERNMENT AND DEVELOPMENT OF TERRITORIES

Vitkovskaya T. B. Big business in local politics: forms and dynamic of the participation of city-forming enterprises in local political processes 654

ИНФОРМАЦИЯ ДЛЯ АВТОРОВ

В журнал могут быть представлены материалы по фундаментальным и прикладным проблемам в сфере государственного и муниципального управления, экономики и политологии.

География авторов принимаемых к публикации статей охватывает как российских, так и иностранных научных и научно-педагогических работников, а также депутатов, руководителей и специалистов органов публичной власти. Основным языком журнала является русский. Также статьи могут быть опубликованы на английском языке.

Автору необходимо направить научную статью на электронную почту журнала arsadmag@yandex.ru. В тестовом режиме организована подача статей в режиме online на сайте <http://press.psu.ru>, в разделе «Ars Administrandi (Искусство управления)» (Open Journal Systems).

Редакция принимает статьи (материалы) объемом от 20 до 60 тыс. печатных знаков (основной текст, с пробелами).

Плата за публикацию рукописей не взимается.

К каждой научной статье должны быть приложены сведения об авторе (соавторах) рукописи.

Автор (соавторы) предоставляет(ют) издателю журнала (Пермский государственный национальный исследовательский университет) право на использование его (их) статьи в составе публикаций журнала, а также на воспроизведение статьи в любых базах данных.

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 (соавторам) исключительного права, предусмотренного ст. 1270 ГК РФ. Издатель вправе также разрешить использование журнала в целом другим лицам на определенных условиях по его усмотрению.

Автор (соавторы) включенной в журнал статьи сохраняет(ют) исключительное право на нее независимо от права издателя на использование журнала в целом.

Авторское вознаграждение за предоставление автором (соавторами) издателю указанных выше прав не выплачивается.

Направление автором (соавторами) статьи в журнал означает его (их) согласие на использование статьи издателем на указанных выше условиях и свидетельствует о том, что он (они) осведомлен(ы) об условиях ее использования.

Издатель предлагает любому физическому лицу заключить с издателем безвозмездный лицензионный договор о предоставлении права использования статьи, автором (соавторами) которой он (они) является(ют)ся.

Лицензионный договор является договором присоединения (офертой), условия которого определяются издателем, и может быть подписан другой стороной не иначе как путем присоединения к договору в целом. Направление автором (соавторами) рукописи статьи для опубликования в журнале считается акцептом, т. е. согласием автора (соавтора) на опубликование статьи

в соответствии с условиями договора. Факсимильные (электронные) копии собственноручной подписи и текста лицензионного договора действительны и имеют равную юридическую силу наряду с подлинными.

Издатель размещает фамилию, имя, инициалы автора (соавторов), ученую степень, ученое звание, должность, место работы, адрес места работы, идентификационные коды ORCID, ResearcherID, адрес электронной почты автора (соавторов), название, аннотацию, ключевые слова и текст статьи на сайте журнала.

Издатель включает полнотекстовые варианты статей в «Российский индекс научного цитирования» (РИНЦ), а также иные базы данных. Направление автором (соавторами) статьи издателю является согласием автора (соавторов) на подобное размещение и включение.

Гонорар за публикации не выплачивается. Автору высылается авторский экземпляр по указанному им адресу. В случае если рукопись написана в соавторстве, авторский экземпляр высылается каждому соавтору по указанным ими адресам.

Полученные редколлегией статьи не возвращаются.

Подробные правила оформления и представления рукописей статей размещены на сайте журнала в разделе «Условия публикации» по адресу: <http://ars-administrandi.com/condition.htm>.

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) 239-66-89. Сайт: ars-administrandi.com, e-mail: arsadmag@yandex.ru.



ТЕОРИИ ПОЛИТИКИ, ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

УДК 328.184

DOI: 10.17072/2218-9173-2019-4-508-531

ОПЫТ РАЗРАБОТКИ МОДЕЛИ-АЛГОРИТМА ПРОВЕДЕНИЯ GR-КАМПАНИИ СТРУКТУРАМИ БИЗНЕСА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ СИСТЕМНО-ФУНКЦИОНАЛЬНОГО ПОДХОДА

А. С. ТЕТЕРЮК

Московский государственный институт международных отношений
(университет) Министерства иностранных дел Российской Федерации,
г. Москва, Россия

М. Д. БОНДАРЕВ

Консалтинговое агентство «Румянцев и партнеры»,
г. Москва, Россия

Для цитирования:

Тетерюк А. С., Бондарев М. Д. Опыт разработки модели-алгоритма проведения GR-кампании структурами бизнеса с использованием системно-функционального подхода // *Ars Administrandi* (Искусство управления). 2019. Том 11, № 4. С. 508–531. DOI: 10.17072/2218-9173-2019-4-508-531.

Введение: в отечественной политической науке продолжается дискуссия о концептуализации явления связей с государственными органами (Government Relations, GR), которые сегодня воспринимаются в качестве одной из форм конструктивного диалога государства и бизнеса. Несмотря на то, что данная область отношений исследуется в отечественной политической науке с конца 1990-х – начала 2000-х годов, она остается во многом открытой для изучения отдельных тематических областей, включая вопросы построения и осуществления стратегии и тактики GR-кампаний (или лоббистских кампаний) для воздействия на центры и лица, принимающие решения. За исключением «проектной» модели А. С. Автономова существующие алгоритмы GR-менеджмента оказываются упрощенными и поверхностными, не позволяют рассматривать эту деятельность детально и выявлять ее специфические черты. Это обуславливает необходимость разработки более глубоких концептуальных оснований анализа проведения GR-кампаний субъектами бизнеса, чему может способствовать системно-функциональный подход, описывающий лоббистскую деятельность с позиции цикличности.

Цель: разработка оригинальной модели-алгоритма GR-кампании с выделением ее структуры и описанием содержания каждого из этапов.

Методы: управленческий и коммуникативный подходы к лоббистской деятельности с добавлением системно-функционального подхода, интерпретирующего взаимодействие

бизнеса и государства как динамический и повторяемый процесс; метод моделирования, используемый для построения алгоритма GR-кампании.

Результаты: выявив недостатки существующих в отечественной литературе моделей осуществления лоббистских кампаний, включая наиболее развернутую «проектную» модель А. С. Автономова, была предложена структура синтетической системно-функциональной модели GR-кампании. Данная модель включает новые стадии лоббистской кампании, в том числе стадию столкновения с проблемой, стадию коммуникативного воздействия на государственные органы, а также стадию подведения итогов GR-кампании. Учет коммуникативного аспекта позволяет точнее отразить в модели субъект-субъектный характер политико-управленческого взаимодействия. Авторы описывают специфику выделенных в структуре модели стадий и отдельных «терминирующих» фаз для каждой стадии. В ходе анализа были также выявлены некоторые особые циклические ситуации, такие как «циклический фидбэк», «стадиальный прыжок» и «реверс», с которыми лоббистам приходится иметь дело на практике.

Выводы: сформулированные отечественными авторами модели GR-кампаний пока являются в значительной степени упрощенными и не подкрепленными теоретическими основаниями. Во многом это следствие восприятия GR как практической деятельности, не имеющей теоретического фундамента. Большой эвристический потенциал содержится в представлении GR-кампании как циклического процесса, т. е. череды сменяющихся друг друга связанных стадий. Такой подход позволяет алгоритмизировать стратегическую и тактическую составляющие GR-деятельности, разложить работу лоббиста на стадии, попутно выявив некоторые особенности, потенциально возникающие в процессе реализации GR-кампаний.

Ключевые слова: government relations; GR-кампания; лоббизм; политическое управление; циклическая деятельность; связи с органами власти

ВВЕДЕНИЕ

Совокупность внутренних и внешнеполитических факторов, влияющих на ведение коммерческой деятельности в России, среди которых экономическая ситуация, изменения в законодательстве, политические риски и международные санкции, создают трудности для представления и защиты интересов иностранных и отечественных компаний на российском рынке. Данные обстоятельства актуализируют поиск и использование новых форм обеспечения устойчивого взаимодействия между государством и бизнесом с целью вовлечения коммерческих субъектов в процесс обсуждения и формирования государственной экономической политики. Одной из таких востребованных форм сегодня выступает механизм связей с государством (Government Relations, GR). Конструктивный диалог между государственным и негосударственным секторами способствует нахождению оптимальных решений для насущных социально-экономических вопросов, лучшему отраслевому регулированию и экономическому росту.

Хотя для России данное направление является сравнительно новым, оно стремительно набирает популярность с конца 1990-х – начала 2000-х годов. На сегодняшний день существует определенный пласт литературы, посвященный теоретическим вопросам GR (Дегтярев и др., 2018; Сморгун и Тимофеева, 2012; Ачкасова и др., 2015). С некоторой долей уверенности можно заключить, что на концептуальном уровне феномен GR-менеджмента и его отличительные признаки достаточно подробно изучены в ряде монографий и диссертационных исследований (Ильичева, 2010; Толстых, 2007; Шетов, 2015;

Котиев, 2010). Вместе с тем в научной среде сложился консенсус относительно комплексности данного явления в силу его расположения на пересечении ряда областей, таких как теория принятия политических решений, государственное и корпоративное управление (Coen et al., 2010), коммуникативистика и лоббизм, что позволяет говорить о его мультидисциплинарном характере.

Сегодня для содержательного развития дисциплины требуется теоретико-методологическая проработка уже отдельных, более конкретных, аспектов осуществления GR-деятельности. Например, определенное исследовательское пространство обнаруживается в изучении специфики организационных форм лоббистской деятельности (GR в международных корпорациях, GR в консалтинге или деловых ассоциациях) и в анализе моделей непосредственного осуществления лоббистских усилий (на уровне построения и реализации стратегии и тактики воздействия). В настоящее время наблюдается нехватка подобного рода исследований. Вследствие этого распространено мнение, что, возникнув из обобщения существующей эмпирической практики, GR-менеджмент остается преимущественно прикладной дисциплиной (сводом «лучших практик»), не имеющей теоретической основы.

В литературе, посвященной тематике отношений государственного и негосударственного секторов, можно выделить три основных подхода к пониманию Government Relations. Первый и один из старейших, появившийся в начале XX века, помещает GR в широкий контекст интеракций различных социальных групп, стремящихся реализовать свои партикулярные интересы в рамках функционирования политической системы. Осуществление коллективных представительских функций обеспечивается путем оказания влияния на центры принятия решений. Эта, традиционная, интерпретация берет свое начало в работе А. Бентли 1908 года, который ввел термин «заинтересованные группы», или «группы интересов» (Bentley, 2017). Данный подход при анализе особенностей политико-управленческого взаимодействия по-прежнему актуален и используется отечественными и зарубежными авторами (Павроз, 2013; Berry and Wilcox, 2018). Тем не менее его недостатком является недостаточное внимание к объектам влияния и самому процессу взаимодействия с органами власти, так как основной акцент делается на субъектах влияния.

В основе второго подхода лежит теория коммуникативного действия Ю. Хабермаса. Согласно ей GR есть процесс донесения сообщения (позиции) негосударственных субъектов до центров принятия решений (Хабермас, 1993). Указанный подход был призван компенсировать недостатки предыдущего, сместив угол зрения в сторону самого процесса проведения GR-работы. Однако его теоретики не смогли выстроить полноценную модель лоббистской деятельности, поскольку не уделяли должного внимания объектам и субъектам коммуникации (избыточно упрощалась их структура, не анализировались располагаемые ресурсы и т.д.), что сделало подход малоприменимым для объяснения происходящих событий и прогнозирования.

В представлении третьей, менеджериальной, интерпретации GR-деятельность предстает элементом системы управления внешней средой компании в рамках общего процесса стратегического управления фирмой (этому соответствует сама приставка менеджмент применительно к GR)

(Виханский, 1998, с. 72). За счет учета основных компонентов GR-деятельности (мотивов, целей, субъектов, объектов и самого процесса) последний подход открывает широкие аналитические возможности в области планирования и проектирования как политико-управленческой стратегии компании, так и отдельной лоббистской кампании, позволяя «встраивать» их в процесс корпоративного управления и достигать практических результатов. Подобной логики придерживаются и другие эксперты, такие как Б. О'Мэхони (O'Mahony, 2006) и А. Автономов (Автономов, 2004), описывающие GR-менеджмент в русле проектно-управленческой деятельности.

В данном исследовании GR-деятельность понимается как процесс межсекторального (cross-sectoral) управления, в котором значительную роль играет коммуникативный аспект. Иными словами, GR-менеджмент выступает в качестве особого вида проектной деятельности на стыке трех секторов управления обществом (государство, бизнес и некоммерческие организации). В основе этой деятельности лежит представление интересов негосударственной организации в органах власти, что невозможно без установления и поддержания контакта с центрами и лицами, принимающими решения (далее – ЦПР и ЛПР соответственно).

Статья продолжает дискуссию в отечественной политической науке по вопросу структурирования и алгоритмизирования GR-работы. Большая часть актуальной специализированной литературы предлагает поверхностные и излишне упрощенные алгоритмы GR-деятельности, что ведет к ее искаженному восприятию среди отраслевых специалистов и экспертов. Кроме того, подобные модели слабо фундированы с теоретической точки зрения. Это обуславливает необходимость более глубокой разработки концептуальных оснований проведения GR-кампаний бизнес-субъектами различных организационных типов. В настоящем исследовании применяется системно-функциональный подход, описывающий лоббистскую деятельность с позиции цикличности. В свою очередь, проектно-деятельностная интерпретация GR-менеджмента допускает наличие совокупности связанных последовательных стадий, выделение и описание которых позволит выявить особенности построения процесса управления связями с государством.

МЕТОДОЛОГИЯ (ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ) ИССЛЕДОВАНИЯ

Предлагаемая в работе синтетическая системно-функциональная модель цикла GR-кампании учитывает теоретико-методологические положения управленческого и коммуникативного подходов, поскольку такая комбинация позволяет выстраивать модель GR-кампании, сделав особый акцент на ее ядре – коммуникативном процессе с ЦПР. Однако важным представляется добавление третьего концептуального «столпа» к модели, а именно системно-функционального подхода, в соответствии с которым взаимодействие бизнес-субъектов и органов власти предстает динамическим и повторяемым процессом (Дегтярев, 2004, с. 161).

При такой логике динамику функционирования внешней среды можно упорядочить циклической деятельностью различных государственных ведомств, представляющей собой последовательную череду сменяющих друг

друга стадий принятия решения (административного или законодательного). Подобная особенность следует из так называемого «жизненного цикла проблемы в публично-государственной повестке»¹. Как и в других «жизненных циклах», он предполагает направленную, сопряженную и согласованную смену последовательных стадий, сопровождаемых затем «очередным переходом на новый виток систематически воспроизводящейся циклической спирали» (Дегтярев и др., 2018, с. 8). Например, М. Райан, К. Свэнсон и Р. Буххольц выделяют три стадии такого цикла: появление общественного мнения по какой-либо проблеме, формулирование публичной политики, направленной на решение этой проблемы, ее имплементация (Ryan et al., 1987).

Теоретические предпосылки о циклическом характере политического процесса находим в работе Д. Истона, предложившего известную стадийно-циклическую модель принятия решений («черный ящик»), которая на высочайшем уровне абстракции описывает, по сути своей, «круговорот» сменяющихся стадий взаимодействия негосударственных структур и власти – «вход» (inputs) – «преобразование» (conversion) – «выход» (outputs) (Easton, 1953). В дальнейшем идеи Д. Истона были развиты Г. Саймоном, обосновавшим общую теорию принятия решений в управленческих структурах и описавшим процесс управления как циклическую реальность исходя из его проектной логики (Simon, 1997, p. 134), а также Дж. Андерсоном, предложившим свою пятифазную модель политико-управленческого цикла (Anderson, 2014), и У. Данном, выделившим фазы работы политических аналитиков, сопровождающих цикл проектирования политического решения (Dunn, 2017).

Циклическая природа процесса корпоративного управления встречается и в области корпоративного менеджмента. Согласно теории «жизненных циклов» компании И. Адизеса, любая фирма в ходе своей деятельности проходит несколько стадий развития, условно говоря, от рождения и «взросления» до «увядания» и «смерти», которым соответствуют определенные состояния, цели и ресурсы, проекты и результаты деятельности (Адизес, 2014). Известный отечественный исследователь стратегического управления О. Виханский предлагает четыре стадии управления: 1) анализ среды; 2) определение миссии и целей, выбор стратегии фирмы; 3) выполнение стратегии; 4) оценка результатов реализованной стратегии (Виханский, 1998, с. 73). В свою очередь, Ф. Эрилмас описывает точки соприкосновения циклов первого и второго секторов (Eryilmaz, 2015). Здесь стоит отметить и начавшийся на Западе в середине 1980-х годов процесс сближения методов и логики корпоративного и государственного управления, что существенно повышает эффективность последнего (Blondel, 2016). Россию этот процесс также не обошел стороной. В 2016 году было принято постановление Правительства Российской Федерации «Об организации проектной деятельности в Правительстве Российской Федерации»², которое продолжает регулярно обновляться, совершенствовать проектный подход под воздействием внешних условий.

¹ Public policy issue life cycle.

² Об организации проектной деятельности в Правительстве Российской Федерации [Электронный ресурс]: постановление Правительства Рос. Федерации от 31.10.2018 № 1288. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_310151/ (дата обращения: 01.08.2019).

Наличие циклических аспектов в процессах государственного и корпоративного управления в различных секторах дает основание предположить, что и межсекторальное управление (т. е. GR) обладает схожей характеристикой, будучи во многом производным от процессов управления и производства организации. Представление GR-менеджмента в виде циклически направленного и поэтапного приложения лоббистских усилий позволяет структурировать этот процесс, описав его как последовательную деятельность, направленную на решение некой задачи (проблемы) наиболее эффективным способом, другими словами, как алгоритм.

Эта гипотеза находит свое подтверждение в ряде трудов отечественных исследователей, неоднократно пытавшихся предложить стадийную модель GR-деятельности. Одну из первых вариаций косвенно сформулировали Л. Сморгунов и Л. Тимофеева, предложив трехступенчатый цикл GR-работы, включающий стадии мониторинга, донесения информации и влияния (Сморгунов и Тимофеева, 2011, с. 237). Несколько иная версия разбивки этапов лоббистской деятельности содержится в работе В. Ачкасовой, И. Минтусова и О. Филатовой, в которой присутствуют фазы мониторинга, анализа, стратегии, тактики, влияния и контроля реализации выполненных работ (Ачкасова и др., 2015, с. 180). Среди последних трудов по моделированию GR-процесса стоит выделить исследование А. Закирова. В нем автор предлагает следующие этапы GR-стратегии: выбор субъекта осуществления GR; определение уровня GR; выбор объекта GR; определение вида аргументирования, который будет использован в процессе отстаивания интересов бизнес-акторов перед представителями органов государственной власти; объединение бизнес-акторов для реализации GR-стратегии (Закиров, 2017, с. 116).

В упомянутых трудах была проделана определенная работа по структурированию GR-деятельности, однако отметим некоторую поверхность в приведенных алгоритмах. Во-первых, в них превалирует дедуктивная логика, т. е. взгляд «сверху», предполагающий переход от общего к частному, из-за чего теряется содержательное наполнение отдельных стадий. Во-вторых, явное упрощение процесса приводит к потере отдельных этапов GR-деятельности и, как результат, отсутствию связанного проектного видения и индикаторов завершения стадий, что означает и отсутствие разделения функционала GR-специалистов. Наконец, практически не уделяется внимания таким значимым этапам, как постановка проблемы и принятие решения о старте кампании, а также подведение итогов (*ex post analysis*), без чего весь процесс кажется оборванным и неупорядоченным. На этом фоне модель GR-кампании, предложенная исследователем А. С. Автономовым, представляется наиболее детализированной и содержательно наполненной версией алгоритма лоббистской деятельности из ныне существующих, а ее аналитическая значимость для построения системно-функциональной модели заслуживает более внимательного и критического осмысления (Автономов, 2010).

В ходе анализа необходимо также уточнить с содержательной точки зрения некоторые ключевые понятия, такие как GR-стратегия и GR-кампания. Под термином «стратегия» понимаются «планы и направления действий, определяющие распределение ресурсов, фиксирующие обязательства по осу-

ществлению определенных действий во времени для достижения поставленных целей» (Виханский, 1998, с. 54). Соответственно, корпоративная (бизнес-) стратегия коммерческой организации интерпретируется как планы и направления действий компании, в рамках которых выделяются ресурсы, необходимые для их реализации, и закрепляются обязательства по осуществлению набора действий во времени для достижения поставленных руководством целей, в первую очередь направленных на извлечение прибыли. Поскольку GR-стратегия организации есть составная (секторально-функциональная) часть общей корпоративной стратегии, ответственная за менеджмент политико-государственной среды, то к ней относятся планы, действия и обязательства, которые определяют и обеспечивают выделение различных ресурсов (организационных, информационно-аналитических, финансовых) на осуществление стратегии GR-менеджмента в долгосрочном периоде для достижения целей корпорации в сфере представления и защиты ее интересов во взаимоотношениях с органами власти. Другими словами, GR-стратегия есть долгосрочный курс политического поведения бизнес-корпорации по оказанию влияния и давления на работу органов государственной власти и процессы принятия публичных решений, который связан со стратегическим целеполаганием и соответствующим управленческим воздействием для обеспечения политико-государственных условий осуществления базовой и профильной деятельности данной организации. Любая стратегия реализуется через набор тактических действий (кампаний), имеющих свой внутренний цикл из последовательно сменяющихся стадий. Отдельно взятая GR-кампания является минимальной единицей общей системы стратегического GR-менеджмента, которая обладает следующими чертами: оказывает влияние на принятие определенного решения в интересах корпорации; имеет собственную цель, стратегию и задачи; обладает внутренней логикой (поддается алгоритмизации); представляет собой циклический процесс, т. е. имеет начало и окончание; после завершения сменяется новой кампанией, пусть и с некоторым промежутком времени.

Полноценная GR-стратегия корпорации имеет стадии планирования, проектирования и реализации. Именно стадия имплементации GR-стратегии находится в фокусе исследования, что предопределяет анализ тактического уровня GR-работы, который, в свою очередь, распадается на обособленные, но взаимосвязанные GR-кампании, совокупно составляющие комплекс действий лоббистов (тактику GR-менеджмента) по внедрению интересов клиента-фирмы в повестку органов власти (Автономов, 2004, с. 89). В силу логической завершенности и внутренней целостности отдельно взятой лоббистской кампании цикл ее реализации тождественен циклу GR-менеджмента в целом.

Кратко проанализируем упомянутый ранее алгоритм А. Автономова, который в данном исследовании характеризуется как базовая модель, в целях его различения с синтетической системно-функциональной моделью, предлагаемой авторами.

Согласно А. Автономову, отдельно взятая GR-кампания эквивалентна отдельному проекту, обладающему рядом характерных признаков: наличие цели; воздействие на предметную область; очерченная продолжительность

по времени; уникальность или повторная применимость; комплексность и разграниченность по субъектам и предметной направленности; специфичность организации деятельности (Автономов, 2010, с. 28).

Проект определяется исследователем как «совокупность взаимоувязанных, запланированных и реализуемых мероприятий и действий, предназначенных для достижения определенных целей с использованием установленных ресурсов в пределах некоторого времени» (Автономов, 2010, с. 28). Следовательно, GR-кампания, аналогично любому проекту, существует в некотором обозримом временном промежутке и предполагает совершение набора логически связанных и непротиворечивых действий, чтобы достичь поставленных целей. Проект не может быть начат до тех пор, пока остается неопределенным, как долго он будет продолжаться: без этого невозможно прописать адекватный план действий и составить релевантную проектную смету.

Чтобы избежать путаницы при последующем выделении отдельных составляющих общего проектного цикла и цикла GR-кампании, целесообразно ввести термины для обозначения разных по длительности и значимости этапов. Весь временной отрезок, выделенный на реализацию проекта, составляет его жизненный цикл, который делится на периоды – наиболее крупные и максимально обобщенные элементы цикла, выделяемые исходя из общей проектной логики и объединяющие в себе несколько стадий. Под стадией понимается отдельный содержательный и временной шаг в рамках цикла, имеющий три составляющих микроэлемента-фазы: начало (зафиксированное в виде документа, терминирующего предшествующую стадию), процесс (выраженный в наборе конкретных действий) и окончание (терминирующий стадию документ). Общим термином для обозначения периода, стадии или фазы в данной работе является этап.

В общем виде проектный цикл можно разделить на следующие этапы:

1. Предварительный (предпроектный) период. Этап посвящен подготовительной работе, расчетам, построению древа целей и оценке ресурсов, без которых реализация проекта невозможна. Если предварительная оценка покажет невозможность осуществления проекта в сложившихся условиях (например, из-за недостаточного объема ресурсов или наличия непреодолимых препятствий во внешней среде), проект будет приостановлен, заморожен или вовсе снят с повестки.

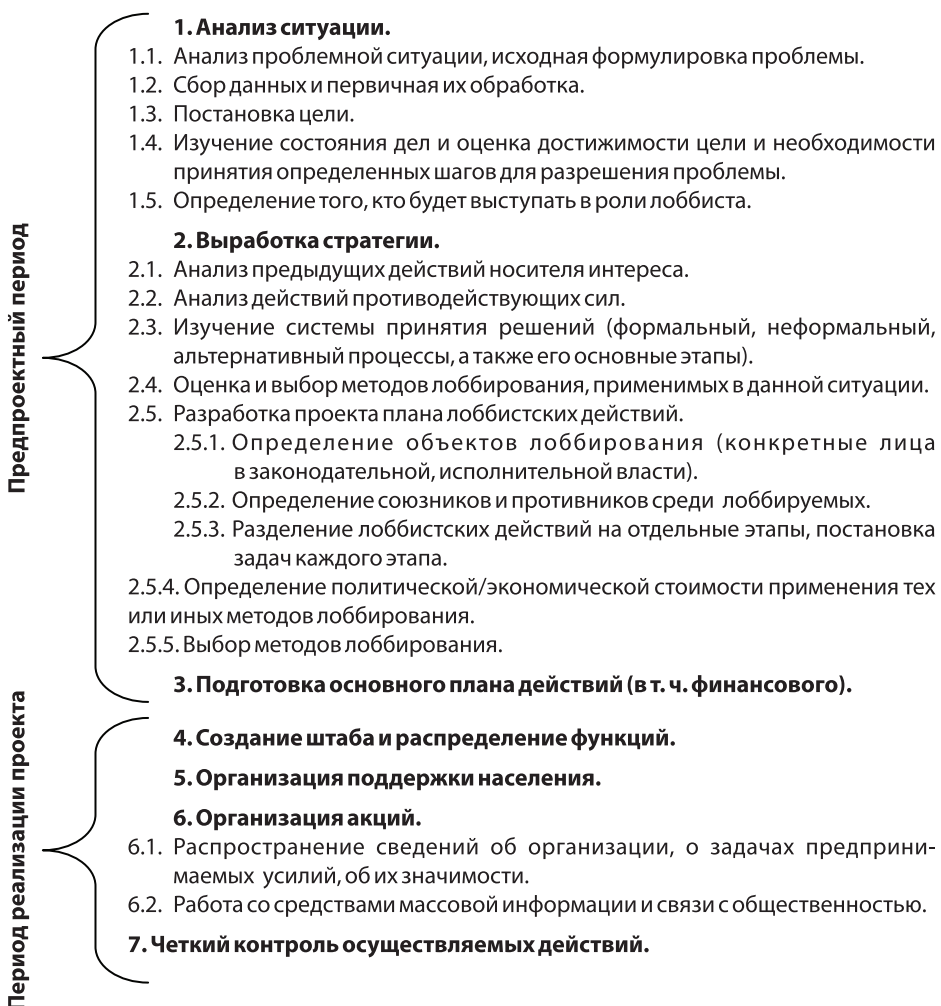
Указанный период распадается на две стадии – концептуальную, занимающую примерно 3 % жизненного цикла проекта, и непосредственную разработку проекта (25 % цикла соответственно). На концептуальной стадии происходит оформление идеи проекта, то есть ее проработка, обсуждение и постепенное превращение в прописанную и задокументированную концепцию проекта. Разработка включает создание проектной документации, стратегическое планирование работ по проекту, выбор и обоснование выделения ресурсов, составление бюджета и сметы.

2. Период реализации проекта. Этот этап занимает примерно 60 % жизненного цикла проекта и характеризуется наибольшими усилиями со стороны исполнителей проекта, интенсивностью работы и использованием большей части ресурсов. На этом этапе заключаются необходимые для реа-

лизации проекта договоры, вводится в действие ранее разработанная система управления проектом, включая средства коммуникации между участниками, создается система оперативного планирования работ, выполняется большая часть всех предусмотренных проектом работ, разрабатывается и внедряется система сбора и анализа информации для контроля хода работ.

3. Период завершения проекта, который включает приблизительно 12 % жизненного цикла проекта. Этот этап посвящен проведению заключительных мероприятий и действий по оценке эффективности проекта, подготовке финансовой отчетности.

На схеме ниже приводятся этапы GR-кампании базовой модели в их соотношении с общим жизненным циклом проекта (Автономов, 2010):



Предлагаемая базовая модель GR-кампании позволяет получить представление о циклической особенности процесса менеджмента связей с государственными органами, отразив его проектную логику и этапы работы.

А. Автономову удалось реконструировать цикл абстрактной GR-кампании с момента инициации проекта до обобщения полученного опыта, что представляет ценность для прикладного GR-анализа.

Модель содержит частично дублирующие и перекрывающиеся друг друга составляющие (в частности, подпункт 2.5. «Разработка плана лоббистских действий» и пункт 3 «Подготовка основного плана» являются идентичными по смыслу). Более того, указаны частично противоречащие друг другу подпункты 2.1. «Анализ предыдущих действий носителя интересов» и 2.3. «Изучение системы принятия решений (формальный, неформальный, альтернативный процессы, а также его основные этапы)». Если речь идет о неоднократном взаимодействии с одним и тем же ЦПР, то процесс принятия решения в нем уже известен и нет необходимости его вновь анализировать. Если же взаимодействие с ЦПР выстраивается впервые, то анализ предыдущих, не связанных с GR-менеджментом, действий может быть излишним и даже контрпродуктивным. Наконец, слишком подробно описаны первые аналитические стадии предпроектного периода. При акценте внимания на предварительном этапе последующие очерчены довольно скромно и не содержат детализации, в результате чего их содержание оказывается скрытым для внешнего анализа. Еще одним недостатком, и довольно значимым, является отсутствие отдельно описанной стадии взаимодействия с ЦПР («ядра» лоббистской кампании), ради которого и проводится аналитика, готовятся экспертные заключения, организуются мероприятия и осуществляются другие GR-акции.

Можно заключить, что в базовой модели представлено в значительной степени формальное приложение алгоритма проектного менеджмента к деятельности по взаимодействию с органами власти, не отразившего саму идею взаимоотношений бизнеса и власти. Модель структурирована в логике «фаза-функция-процедура», из-за чего ей не хватает коммуникационного аспекта, присущего акторно-активистскому подходу, чтобы более точно отразить субъект-субъектный характер политико-управленческого взаимодействия. Модели недостает описания выделенных стадий и отдельных «терминирующих» фаз для каждой стадии. Кроме того, в ее структуре отсутствует как таковой третий, завершающий, период жизненного цикла проекта, предполагающий подведение и анализ итогов проведенной GR-кампании. Также происходит смешение собственно стадии (этапа работы) и ее содержания (отдельных действий), что нарушает стройность модели и заставляет делать оговорку о ее индивидуальном характере. «Базовая модель» также не дает представления о некоторых неявных циклических ситуациях, например «фидбэках», стадийных «прыжках» и «реверсах», которые, однако, выделяются исследователями и с которыми приходится иметь дело на практике (May and Wildavsky, 1978, p. 113).

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Для преодоления ограничений базовой модели в работе предлагается альтернативная, системно-функциональная, модель циклического процесса GR-кампании, из структуры которой были исключены повторяющиеся (а также лишние и спорные) пункты. Модель была также дополнена стадиями периода реа-

лизации проекта с теоретической опорой на положения ряда трудов по процессу воздействия на органы власти (Nownes, 2006; Сморгунов и Тимофеева, 2012; Coen et al., 2010; Ачкасова и др., 2015). При этом, как и базовая модель, синтетическая версия ложится на общее, «периодическое», деление GR-кампании.

0. Столкновение с проблемой и инициация GR-кампании

На этой стадии возникают проблемы во внешней среде компании. Требуется повлиять на ЦПР, представленный органом исполнительной или законодательной власти. Руководство компании и профильные подразделения осознают возможные негативные последствия для деятельности бизнеса. Например, планируется принятие закона об ограничении доступа отдельных видов товаров к государственным закупкам или ужесточение требований к локализации продукции. Если речь идет о крупной корпорации (государственной или транснациональной), то неотъемлемым этапом становится проведение внутренней (информационно-разъяснительной) работы с топ-менеджментом и смежными подразделениями для идентификации баланса сил внутри компании и обеспечения непротиворечивой позиции касательно возникшей проблемы. Критически важным является получение одобрения к дальнейшим шагам в государственной плоскости.

Терминальная фаза стадии – достижение согласия об инициации корпоративного GR-цикла или заключение договора с внешним консалтинговым агентством (заключение договоров подряда на осуществление аутсорсинговых работ, как неотъемлемого принципа рыночной экономики, выносятся именно в эту стадию).

«Нулевая» стадия была добавлена к базовой модели по аналогии с циклом принятия политико-управленческого решения У. Данна, в соответствии с которым ни один проект не начинается без осознания необходимости его начать («решения о необходимости принять решение»). В свою очередь, эта потребность не возникает без появления проблемы, требующей корректировки или изменения (Dunn, 2017).

1. Анализ проблемной политико-управленческой ситуации

Содержание стадии: постановка целей и задач будущей GR-кампании, сбор данных и их обработка, оценка ресурсов, анализ возможных коалиций поддержки и противодействия. Политико-управленческая ситуация определяется как состояние конкретной политической системы в определенных пространственных и временных рамках (Quade, 1989, p. 13–21). Проблема – это дельта между реальным и желаемым положением дел. Аналитическая стадия проектного менеджмента изучена достаточно подробно, а методам сбора и анализа информации и данных посвящено немало научных публикаций и пособий (Боришполец, 2010). В качестве примера можно использовать анализ массива информации через поисковые системы на предмет выявления схожих эпизодов в биографии ЛПР, их общих интересов и т.д.

Терминальная фаза стадии – подготовка справки, содержащей информацию о проблеме, итогах анализа рисков и издержек компании в случае наступления неблагоприятного исхода. Документ дает представление о возможных направлениях работы: через исполнительные, законодательные или даже судебные органы власти.

2. Определение и выработка стратегии GR-кампании

Содержание стадии: определение целевого ведомства, службы или подведомственной структуры (ЦПР) и объектов лоббирования – персоналий, работающих в данном государственном органе и/или аффилированных ему; анализ системы принятия решений в целевом государственном органе (формальный и неформальный процессы принятия решений, этапы, особенности документооборота); идентификация союзников и противников среди ЛПР: оценка и выбор методов GR-работы, применимых в данной проблемной ситуации (отраслевой повестке) и релевантных выявленным ЦПР / ЛПР. Разработка стратегии GR-кампании включает в себя определение общих направлений деятельности, дополнительно структурирует цели и задачи кампании.

Терминирующей фазой выступает подготовка отчета о проделанной работе и представление «дорожной карты» – документа, обосновывающего выбранный тип стратегии (проактивной или реактивной), а также направления работы и предполагаемые методы. Данная стадия присутствует в базовой модели А. Автономова, однако в синтетической модели были разделены этап и его содержание. Также из содержания стадии были изъяты действия, имеющие отношение к разработке тактики кампании, поскольку она выделена в отдельную стадию.

3. Разработка тактики GR-кампании и плана работ

Содержание стадии: разработка комбинации форм и методов GR-работы, отобранных и согласованных на предыдущей стадии, а также перечня конкретных мероприятий, посредством и при поддержке которых эти методы реализуются (например, перечень отраслевых мероприятий, на которых возможно присутствие ЛПР). Данная стадия включает подготовку календарного плана работ по проекту, назначение исполнителей, ответственных за конкретную акцию. Формирование проектной команды и распределение ролей нецелесообразно выносить в отдельную стадию, так как ответственные исполнители прописываются при выделении отдельных лоббистских акций (GR и PR-сопровождение кампании), а состав проектной команды может меняться в ходе реализации проекта.

Терминирующая фаза – утверждение плана работ по проекту. Стадия «подготовка основного плана действий» базовой модели была переработана в соответствии с принятым в менеджменте делением действий по планированию на проработку стратегии и тактики. Ключевым отличием тактического плана работ от стратегической «дорожной карты» является детальное и подробное описание отдельных действий по каждому направлению.

4. Внутренняя экспертная работа

Содержание стадии: разработка системы аргументации в пользу желаемого и против нежелаемого проекта решения для последующего представления в ЦПР. Данная стадия отсутствовала в базовой модели, но была добавлена в синтетической модели для обеспечения перехода от плана работы «на бумаге» (разработанного в офисах) к реальным действиям «в поле» (в кабинетах и коридорах власти). Прежде чем инициировать контакт с ЛПР для выяснения отношения к проблеме, GR-менеджер разрабатывает четкую

позицию, фундированную весомыми аргументами, способными выдерживать проверку, если альтернативный сбор информации проведен государственным органом. Более того, сбор данных потребуется и для объяснения ситуации ЛПР и введения его в курс дела.

Терминирует стадию подготовка пояснительной записки (или справки), оформленной для передачи в ЦПР. Экспертная работа может рассматриваться как метод GR-работы (см. стадию б), но в данном случае это отдельная необходимая и формально документируемая стадия цикла проведения GR-кампании.

5. Установка предварительного контакта с ЦПР

Содержание стадии: «лоббистская разведка», предполагающая информирование должностного лица о существовании некой социально-экономической проблемы, влияющей на ситуацию в отрасли, ее последствиях для государства и общества (потребителей). Информирование, как правило, происходит одновременно с предложением и презентацией способа решения проблемы. Данная стадия – первый этап «полевой работы», позволяющий лоббисту донести обеспокоенность клиента (компании) сложившейся ситуацией до чиновника, обозначить свою позицию и готовность к сотрудничеству с целью оказания содействия. Подобный предварительный контакт позволяет понять отношение профильного стейкхолдера к проблеме, насколько она для него приоритетна, его готовность ее решать. Эта информация необходима для доработки плана действий. Например, при благоприятной позиции ЛПР часть запланированных мероприятий может быть вычеркнута за ненужность. При неблагоприятной могут быть добавлены новые акции, на которые потребуются дополнительные средства. Отдельно стоит выделить ситуацию, когда ЦПР является достаточно закрытым федеральным органом власти (администрация президента, спецслужбы, министерство здравоохранения и проч.). Специфика госоргана–регулятора может затруднить установление контакта, поэтому данные о его позиции могут быть получены на основе контент-анализа выступлений ответственных чиновников, документов ведомств (писем, концепций и т.д.) и мнений экспертов, а также других косвенных методов (например, наличие инсайда, конфиденциальной информации) – тогда содержание этой стадии переходит на стадию 1.

Терминирующая фаза – подготовка пояснительной записки (отчета), фиксирующей результаты контакта³, корректировка комбинации технологий GR-деятельности и перечня запланированных мероприятий. Данная стадия также отсутствовала в базовой модели, хотя представляет собой необходимый этап с точки зрения корректировки плана действия, что может помочь избежать ошибок при первичном взаимодействии. Более того, нельзя исключать и такого развития событий, при котором уже на предварительном взаимодействии с ЦПР сформируется представление о необходимости завершения проекта.

³ Этот момент находит свое фактическое и документальное подтверждение как в деятельности корпоративного GR в транснациональной корпорации, поскольку это могут быть требования комплаенс-отдела, так и в работе GR-подразделения в консалтинговом агентстве в силу необходимости подготовки отчета клиенту о проделанной работе.

6. Применение согласованной комбинации форм и методов GR-работы и осуществление коммуникативного воздействия на ЦПР

Содержание стадии: реализация запланированных мероприятий в соответствии со скорректированным и финализированным планом работ и повторное, при необходимости итерационное, взаимодействие с ЛПР. Набор GR-технологий индивидуален для каждой кампании и зависит от множества параметров. Среди наиболее популярных методов влияния можно отметить создание коалиции поддержки, подготовка коллективного обращения (позиции отрасли), публичные выступления на специализированных мероприятиях, подготовка и передача в ЦПР экспертно-аналитических материалов в русле корпоративной позиции, взаимодействие со СМИ и журналистами (медиарилейшнз) для насыщения их информацией о действительном состоянии дел по какой-либо отраслевой проблематике для привлечения внимания и «подстегивания» ЛПР к действиям, работа с потребителями и социальными группами.

Терминирует стадию подготовка и передача отчета о результатах повторной коммуникации с ЛПР с подробным описанием достигнутых результатов клиенту (компании) по открытым и закрытым каналам коммуникации, в зависимости от «чувствительности вопроса». Данной стадии как отдельного этапа цикла лоббистской кампании также не было в базовой модели, хотя этот этап – ядро всей лоббистской кампании, поскольку через него осуществляется коммуникативное воздействие на целевых стейкхолдеров для изменения (корректировки) лоббистами позиции ЛПР или включения необходимого вопроса в государственную повестку.

7. Подведение итогов кампании или повторение пройденных этапов

Данная стадия имеет два потенциальных исхода, в зависимости от успеха коммуникативного воздействия на ЦПР.

В случае реализации лоббистской кампании подготавливается итоговый отчет, систематизируются использованные справочно-информационные материалы и наработанные контакты для их последующего использования в других проектах. Прделанная работа обсуждается в проектных группах или с руководством в группах для проведения «работы над ошибками» или получения обратной связи.

Данная стадия не была включена в базовую модель, однако она косвенно упоминалась при выделении периодов в рамках жизненного цикла проекта. Поскольку в ходе лоббистской кампании аккумулируется массив информации, важно фиксировать его с точки зрения теории и практики для избегания ошибок в будущем. Учитывая, что отдельные лоббистские кампании представляют собой части корпоративной GR-стратегии, велика вероятность возникновения потребности использовать накопленный опыт.

В случае неудачи кампании происходит либо **повторение этапов 2–6** вплоть до достижения успеха, либо преждевременное завершение проекта в связи с невозможностью реализации. Заключительная фаза сводится к подготовке отчета о предпринятых усилиях с обоснованием причин неуспеха, обобщению опыта, в том числе неудачного. Появление в синтетической модели этой стадии логично, поскольку даже самые активные действия лоб-

бистов не всегда приводят к желаемым результатам. Ведь на решение ЦПР оказывает влияние не только коалиция поддержки, но и коалиция противодействия, усилия которой могут свести на нет старания GR-специалистов. Это, в свою очередь, может привести к новому раунду борьбы за отстаивание своих интересов или к решению выйти из борьбы и изменить корпоративную GR-стратегию вплоть до корректировки общей бизнес-стратегии.

Иллюстрация синтетической системно-функциональной модели представлена на рис.

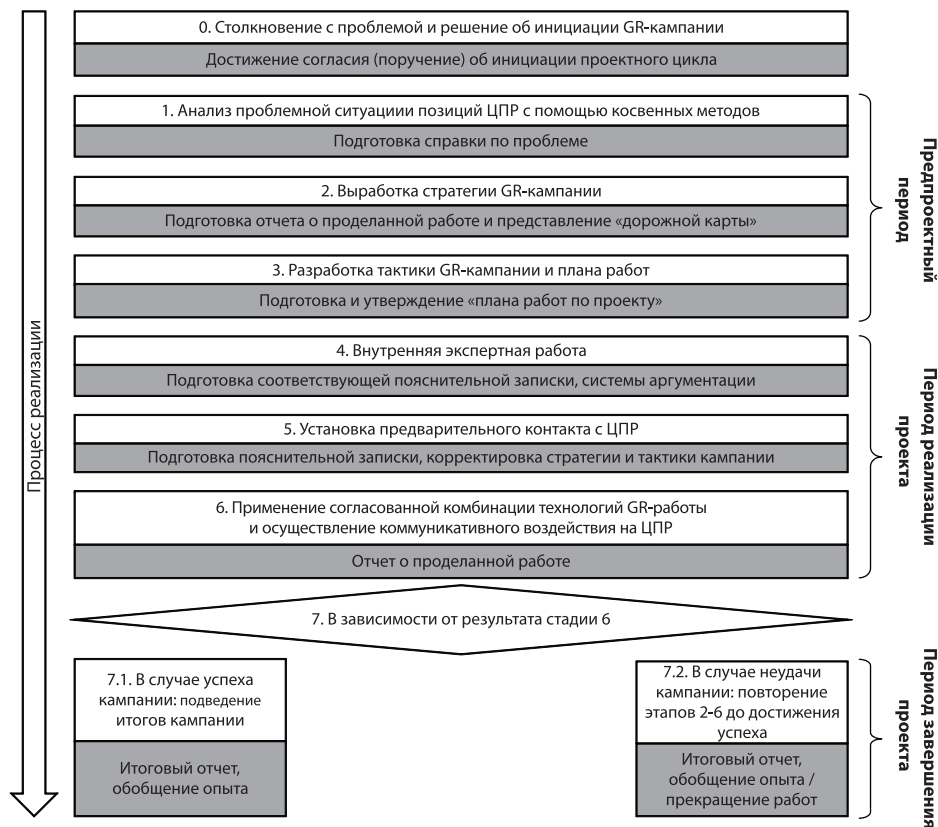


Рис. Синтетическая системно-функциональная модель цикла проведения GR-кампании / Fig. Synthetic system-functional model of GR campaign cycle

ОБСУЖДЕНИЕ

Представленная синтетическая системно-функциональная модель GR-кампании позволяет не только подробно описать ее структурные компоненты и их наполнение, но и выявить некоторые достаточно неочевидные исследовательские аспекты этой модели, заслуживающие внимание, так как они способны приносить элементы нелинейности в лоббистскую деятельность. Сложность самого процесса оказания влияния на государственные органы ограничивает аналитические возможности учитывать все изменения

как внешнего, так и внутреннего характера, которые могут потенциально возникнуть в период разворачивания GR-кампании. Однако представляется возможным логически вычленив наиболее часто встречающиеся и поддающиеся теоретизации отступления от предложенного алгоритма.

Циклический «фидбэк» (cyclic feedback). Под циклическим «фидбэком» понимается череда безуспешных попыток пройти одну и ту же стадию, что в итоге приводит либо к ее окончательному преодолению, либо к приостановке или даже блокированию последующей лоббистской работы. Необходимым условием возникновения подобной циклической спирали является наличие субъект-субъектной коммуникации между различными акторами на разных этапах GR-деятельности: взаимодействие лоббиста с официальным лицом, корпоративным руководством, подрядчиком. Примером такого «фидбэка» могут служить многочисленные и систематически воспроизводящиеся согласования текста проекта нормативно-правового акта в органах власти на этапе работы с ЦПР (стадия 6 в синтетической модели). Как правило, такие отступления от логики воздействия на органы власти встречаются в период реализации проекта (стадии 4–6), когда начинаются «полевые действия». В частности, циклический «фидбэк» возникает при неудачном применении той или иной GR-технологии в процессе коммуникативного воздействия. Например, лоббисту не удалось убедить профильного стейкхолдера в департаменте министерства, официальное лицо не зависит от информации, поступающей от лоббиста, или же вовсе состоит в коалиции противодействия. Подобные обстоятельства могут потребовать повторного применения или изменения комбинации GR-методов для достижения цели. Более того, такие сложности могут проявиться и на стадии 4 при подготовке позиции корпорации. В качестве примера можно привести аргументацию «оборонительных действий» табачных компаний, противоречащую антитабачной политике Минздрава России, или нежелание руководства компании ее утвердить / согласовать. Стадия 5 тоже не является исключением, потому что установление предварительного взаимодействия с ЦПР не всегда возможно с первого раза, особенно, если речь идет о государственном органе высокого уровня (в таком случае иногда запрос о встрече приходится повторять по несколько раз от разных субъектов и на разных уровнях). Стоит отметить также и то, что такого рода отступление возможно и в ходе предпроектного периода. Имеются в виду итерации разработки и согласования стратегии кампании и ее тактического плана.

Стадиальный (фазовый) прыжок. Означает переход через одну или сразу несколько стадий, или фаз, при наличии и стечении благоприятных условий в пространстве и времени реализации лоббистской кампании (внезапное появление «окна возможностей»). Такие «фазовые» перескоки возможны во всех трех периодах жизненного цикла проекта. Во-первых, на предпроектном этапе, при условии предварительно проведенного анализа проблемной политико-управленческой ситуации (правовым и GR-департаментами или при работе с клиентом по уже изученной проблематике в случае с консалтинговой фирмой) стадия 1 по факту является пройденной. В таком случае руководство субъекта GR-деятельности после стадии 0 сразу переходит к ста-

диям 2 и 3. В другом случае, в условиях ограниченного временного ресурса (отсутствие возможности для «раскачки») и/или при наличии серьезных информационных или личностных ресурсов, стадии 2 и 3 могут в принципе сливаться в одну: одновременно в текущих условиях происходит определение стратегии и сразу же согласуется тактика ее реализации. Тогда план работ по проекту принимается без предварительной разработки «дорожной карты». Наличие аргументации (по уже указанным причинам) позволяет миновать и стадию 4 периода реализации проекта, а при благосклонном отношении ЦПР к выдвигаемой инициативе в ходе предварительного контакта может существенно сократить (вплоть до полного снятия) стадию 6 – во всяком случае взаимодействие со СМИ и населением может не понадобиться. В редких случаях, когда GR-специалисты корпорации или профессиональные лоббисты лично и хорошо знают ЛПР или его руководство, можно обойтись без стадии 5 – имеется в виду, что позиция ЛПР заведомо известна или ее можно оперативно уточнить, воспользовавшись телефонным звонком или сообщением в мессенджере. Наконец, в ряде случаев полностью или частично игнорируется стадия 7.1 периода завершения проекта, что может быть объяснено стандартностью проводимой GR-кампании, действиями по «запрограммированной траектории», которые не требуют фиксации и обобщения.

«Реверс». Под «реверсом» понимается вынужденное возвращение лоббиста на предыдущую стадию реализации кампании, обусловленное наличием неблагоприятных условий. Стоит отметить, что иногда откат может происходить не на одну, а сразу на несколько стадий. «Реверс» возможен в период реализации проекта и потому является достаточно распространенным явлением на практике. Так, подготовленная и согласованная на стадии 4 аргументация может спровоцировать внезапное недоверие, критику и даже раздражение государственного органа уже при предварительном контакте. В таком случае высок риск возвращения на стадию 4 для проведения ревизии сформулированной аргументационной базы, после чего необходимо снова попытаться предоставить информацию в ЦПР, вероятно, в более высокую инстанцию, чем это было при первой итерации стадии 5, чтобы миновать возможное повторное сопротивление. Кроме того, нередки случаи неудачного применения методов воздействия, что может привести к отрицательному результату. Неудача на стадии 6 запускает серьезный реверсный механизм: возвращение назад вплоть до стадии 2 предпроектного цикла вследствие необходимости разработки новой GR-стратегии и тактики. В отдельных случаях начинается новая GR-кампания от имени другого субъекта GR-менеджмента, например ассоциации.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В настоящее время вопросы построения и реализации лоббистских кампаний остаются малоизученными, в результате чего эта сфера не всегда доступна для анализа. Рассмотренные в работе модели GR-деятельности, включая наиболее развернутую «базовую модель» А. Автономова, являются достаточно упрощенными и не позволяют увидеть все составляющие лоббистской

работы, которая разворачивается в социально-политическом пространстве, а потому неизбежно сталкивается с неожиданными (но иногда прогнозируемыми) сложностями в процессе коммуникативного воздействия на органы, ответственные за выработку и принятие решений. Тем не менее, использование некоторых теоретических подходов вроде системно-функционального позволяет подвергнуть GR-деятельность моделированию и даже частичному алгоритмизированию, представив GR-менеджмент в виде цикла.

На основе проведенного анализа была осуществлена пошаговая разработка синтетической системно-функциональной модели цикла GR-кампании с последующим разбором содержания каждой из стадий. В результате выявлены некоторые не всегда видимые препятствия, с которыми потенциально может столкнуться лоббист (вроде «циклического фидбэка» или «реверса»). Сформулированная авторами модель GR-кампании способна органично дополнить существующие подходы к анализу стратегии и тактики влияния негосударственных субъектов на систему государственных органов. Дальнейшим шагом для более глубокой разработки этого направления может стать валидация предложенной модели на ряде политико-управленческих ситуаций с использованием методики кейс-стади.

БЛАГОДАРНОСТИ

Исследование выполнено при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (РФФИ), проект № 19-011-32103 «Современные технологии политико-экономического влияния транснациональных и российских субъектов бизнеса на государственные отраслевые решения в России: возможности междисциплинарного анализа».

Библиографический список

- Автономов А. С. Азбука лоббирования. М.: Права человека, 2004. 109 с.
- Автономов А. С. Легальное лоббирование как антикоррупционная технология // Бизнес и власть в современной России: теория и практика взаимодействия / Под общ. ред. П. А. Толстых. М.: Центр по изучению проблем взаимодействия бизнеса и власти, 2010. С. 23–40.
- Адизес И. Управление жизненным циклом корпорации / Пер. с англ. В. Кузина. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014. 512 с.
- Боришполец К. П. Методы политических исследований. М.: Аспект Пресс, 2010. 230 с.
- Виханский О. С. Стратегическое управление. М.: Гардарики, 1998. 296 с.
- Государство, бизнес, общество: проблемы оптимизации взаимодействия / Под ред. Л. Е. Ильичевой. М.: ИНЭК, 2010. 296 с.
- GR и лоббизм: теория и технологии / Под. ред. В. А. Ачкасовой, И. Е. Минтусова, О. Г. Филатовой. М.: Юрайт, 2015. 315 с.
- GR-связи с государством: теория, практика и механизмы взаимодействия бизнеса и гражданского общества с государством / Отв. ред. Л. В. Сморгун, Л. Н. Тимофеева. М.: РОССПЭН, 2012. 406 с.

Дегтярев А. А. Процесс принятия и осуществления решений в публично-государственной политике: динамический цикл и его основные фазы // ПОЛИС. Политические исследования. 2004. № 4. С. 158–168. DOI: 10.17976/jpps/2004.04.13.

Дегтярев А. А., Бондарев А. Д., Тетерюк А. С. Учет взаимосвязи циклической динамики «внешней» и «внутренней» среды работы бизнес-организаций в современном GR-менеджменте // Вестник МГИМО-Университета. 2018. № 1. С. 63–93. DOI 10.24833/2071-8160-2018-1-58-63-93.

Закиров А. Р. GR-стратегия: этапы реализации // Вестник РГГУ. Серия «Политология. История. Международные отношения». 2017. № 4. С. 115–124.

Котиев Д. Б. GR-технологии как фактор развития взаимоотношений бизнес-структур и государства в современной России (политологический анализ): дисс. ... канд. полит. наук. М.: РАНХиГС, 2010. 191 с.

Павроз А. В. Группы интересов в системе политического представительства: современные тенденции // Политическая экспертиза: ПОЛИТЭКС. 2013. Т. 9, № 3. С. 263–271.

Толстых П. А. GR: практикум по лоббизму в России. М.: Альпина Паблишер, 2007. 379 с.

Хабермас Ю. Теория коммуникативного действия // Вестник Московского университета. Серия 7: Философия. 1993. № 4. С. 43–63.

Шетов А. А. GR-менеджмент как инструмент управления взаимодействием организации с государством: дисс. ... канд. полит. наук. М.: РАНХиГС, 2015. 162 с.

Anderson J. Public policymaking: an introduction. 8th ed. Boston: Cengage Learning, 2014. 384 p.

Bentley A. The process of government: a study of social pressures. 2nd ed. L., N.Y.: Routledge, 2017. 533 p.

Berry J., Wilcox C. The interest group society. 6th ed. L., N. Y.: Routledge, 2018. 268 p.

Blondel J. Comparative government: an introduction. 2nd ed. L., N.Y.: Routledge, 2016. 432 p.

Dunn W. Public policy analysis: an integrated approach. 6th ed. N.Y.: Routledge, 2017. 498 p.

Easton D. The political system. An inquiry into the state of political science. N.Y.: Knopf, 1953. 320 p.

Eryilmaz F. Political business cycle theories // Education in the 21st century: theory and practice / Ed. by I. Koleva, R. Efe, E. Atasoy, Z. B. Kostova. Sofia: Sofia University St. Kliment Ohridski Publishing, 2015. P. 536–563.

May J., Wildavsky A. The policy cycle. Beverly Hills: SAGE Publications, Inc., 1978. 332 p.

Nownes A. Total lobbying: what lobbyists want (and how they try to get it). Cambridge: Cambridge University Press, 2006. 278 p.

O'Mahony B. Developing and sustaining an effective lobbying campaign // The Hemophilia Organization Development. 2006. № 9. 26 p.

Quade E. Analysis for public decisions. 3rd ed. Englewood Cliffs: Pearson, 1989. 382 p.

Ryan M., Swanson C., Buchholz R. Corporate strategy, public policy and the Fortune 500: how America's major corporations influence government. Oxford: Blackwell Pub, 1987. 249 p.

Simon H. Administrative behavior: a study of decision-making processes in administrative organizations. 4th ed. N.Y.: The Free Press, 1997. 255 p.

The Oxford handbook of business and government / Ed. by D. Coen, G. Wyn, G. Wilson. Oxford: Oxford University Press, 2010. 804 p. DOI: 10.1093/oxfordhb/9780199214273.001.0001.

Информация об авторах

Тетерюк Алексей Сергеевич – преподаватель кафедры политической теории, научный сотрудник Центра пространственного анализа международных отношений ФГАОУ ВО «Московский государственный институт международных отношений (университет) Министерства иностранных дел Российской Федерации», 119454, Россия, г. Москва, просп. Вернадского, 76

ORCID: 0000-0001-9945-2215

ResearcherID: Y-5800-2019

Электронный адрес: alex.teteryuk91@mail.ru

Бондарев Михаил Дмитриевич – GR-менеджер консалтингового агентства «Румянцев и партнеры», 123242, Россия, г. Москва, пер. Каприанова, 3

ORCID: 0000-0002-8399-5538

ResearcherID: Y-5852-2019

Электронный адрес: bondarev.michail1994@gmail.com

Статья получена 19 сентября 2019 года

UDC 328.184

DOI: 10.17072/2218-9173-2019-4-508-531

DEVELOPMENT OF A MODEL-ALGORITHM FOR A BUSINESS ORGANIZATION GR-CAMPAIGN USING SYSTEM-FUNCTIONAL APPROACH

Alexey S. Teteryuk

Moscow State Institute of International Relations (University)
of the Ministry of Foreign Affairs of the Russian Federation,
76 Vernadsky ave., Moscow, 119454, Russia

ORCID: 0000-0001-9945-2215

ResearcherID: Y-5800-2019

E-mail: alex.teteryuk91@mail.ru

Mikhail D. Bondarev

Consulting agency “Rumiantsev and Partners”, 3 Kapranov lane,
Moscow, 123242, Russia

ORCID: 0000-0002-8399-5538

ResearcherID: Y-5852-2019

E-mail: bondarev.michail1994@gmail.com

For citation:

Teteryuk, A. S. and Bondarev, M. D. (2019), “Development of a model-algorithm for a business organization GR-campaign using system-functional approach”, *Ars Administrandi*, vol. 11, no. 4, pp. 508–531, doi: 10.17072/2218-9173-2019-4-508-531.

Introduction. Russian political science continues the discourse on conceptualization of such a phenomenon as government relations (GR) regarded today as one of forms of a constructive dialogue between the state and business. Although the interaction between the state and the business has been studied in the Russian political science since 1990s – early 2000s, it remains largely open to further research into a variety of areas including issues of building and implementing GR (lobbying) strategies and tactics to affect officials and state bodies involved in the decision-making process. With the exception of the “project” model suggested by A. S. Avtonomov, the existing GR-management algorithms turn out to be simplified and superficial, they do not provide for a more detailed consideration of this activity and identification of its specific features, thus leading to a distorted perception of this activity among theorists and experts. This calls for the development of a deeper conceptual basis for the analysis of lobbying campaigns by business entities, which can be facilitated by a system-functional approach that describes lobbying from a cyclical perspective.

Aims. To propose an original model-algorithm of a GR-campaign implementation, identifying its structure and describing the content of each stage.

Methods. Managerial and communicative approach to lobbying backed by a system-functional approach interpreting interaction between business and the state as a dynamic and repeated process; modelling to formulate the algorithm of a GR-campaign.

Results. Highlighting drawbacks of the existing GR-campaigns models, including the most developed “project” model presented by A. S. Avtonomov, the research has proposed the synthetic system-functional model structure for GR-campaign. This model includes new stages of a lobbying campaign, e.g. facing the problem, communicative impact on state bodies, summarizing the results of GR-activity. The consideration of the communicative aspect enables to more precisely reflect in the model a subject-subject character of the political-managerial interaction. The authors describe the particularities of the identified stages and “terminating” phases for each stage. The analysis also revealed several specific cyclical situations such as “cyclical feedback”, “spatial jump” and “reverse”, which lobbyists have to deal with in practice.

Conclusions. The current conceptual models of GR-campaigns proposed by Russian political scientists are largely simplified and lack theoretical basis. This largely results from a perception of GR as a practical activity with no theoretical foundation. Considering GR as a cyclic process, i.e. as a series of successive and coherent stages, has a large heuristic potential, as it provides for an attempt to produce an algorithm for strategic and tactical elements of GR-process and decompose the lobbyist's activity into structural components, while revealing potential specific features arising in practical GR-campaigns.

Keywords: government relations; GR-campaign; lobbyism; political management; cyclical activity; interaction with state bodies

Acknowledgements

The research was supported within the grant provided by the Russian Foundation for Basic Research (RFBR), project no. 19-011-32103 "Modern technologies of political and economic influence of transnational and Russian business subjects on government industrial decisions in Russia: possibilities of interdisciplinary analysis".

References

Avtonomov, A. S. (2004), *Azbuka lobbirovaniya* [The ABC of lobbying], Prava cheloveka, Moscow, Russia.

Avtonomov, A. S. (2010), "Legal lobbying as an anticorruption technology", in Tolstykh, P. A. (ed.), *Biznes i vlast' v sovremennoi Rossii: teoriya i praktika vzaimodeistviya* [Business and authority in modern Russia: theory and practice of interaction], Center for the study of the problems of interaction between business and government, Moscow, Russia, pp. 23–40.

Adizes, I. (2014), *Upravlenie zhiznennym ciklom korporatsii* [Managing corporate lifecycles], Translated by Kuzin, V., Mann, Ivanov i Ferber, Moscow, Russia.

Borishpolets, K. P. (2010), *Metody politicheskikh issledovaniy* [Politics research methods], Aspekt Press, Moscow, Russia.

Vihanskii, O. S. (1998), *Strategicheskoe upravlenie* [Strategic management], Gardarika, Moscow, Russia.

Il'icheva, L. E. (ed.) (2010), *Gosudarstvo, biznes, obshchestvo: problemy optimizatsii vzaimodeistviya* [State, business, society: problems of interaction optimization], INEK, Moscow, Russia.

Achkasova, V. A., Mintusov, I. E. and Filatova, O. G. (ed.) (2015), *GR i lobbizm: teoriya i tekhnologii* [GR and lobbyism: theory and technologies], Yurait, Moscow, Russia.

Smorgunov, L. V. and Timofeeva, L. N. (2012), *GR-svyazi s gosudarstvom: teoriya, praktika i mekhanizmy vzaimodeistviya biznesa i grazhdanskogo obshchestva s gosudarstvom* [GR-communications with the state: theory, practice and mechanisms of interaction between business and civil society with the state], ROSSPEN, Moscow, Russia.

Degtyarev, A. A. (2004), "Process of decision-making-and-realizing in public policy: dynamic cycle and its main phases", *POLIS. Political Studies*, no. 4, pp. 158–168, doi: 10.17976/jpps/2004.04.13.

Degtyarev, A. A., Bondarev, M. D. and Teteryuk, A. S. (2018), "Cyclical dynamics of the "external" and "internal" environments of business-organizations in GR-management", *MGIMO Review of International Relations*, no. 1, pp. 63–93, doi 10.24833/2071-8160-2018-1-58-63-93.

Zakirov, A. P. (2017), "GR-strategies. Stages of realization", *RSUH/RGGU, Bulletin Series "Political Science. History. International Relations"*, no. 4, pp. 115–124.

Kotiev, D. B. (2010), "GR-technologies as a factor of development of interaction between business-structures and the state in modern Russia (political analysis)", Ph.D. Thesis, Political institutions, processes and technologies, Russian Academy of National Economy and Public Administration, Moscow, Russia.

Pavroz, A. V. (2013), "Interest groups in the system of political representation: current trends", *Politicheskaya ekspertiza: POLITEKS*, vol. 9, no. 3, pp. 263–271.

Tolstykh, P. A. (2007), *GR: praktikum po lobbizmu v Rossii* [GR: guidebook on lobbying in Russia], Al'pina Publ., Moscow, Russia.

Habermas, J. (1993), "Theory of communicative action", *Bulletin of Moscow University. Series 7: Philosophy*, no. 4, pp. 43–63.

Shetov, A. A. (2015), "GR-management as an instrument of managing interaction between organization and the state", Ph. D. Thesis, Economics and national economy management, Russian Academy of National Economy and Public Administration, Moscow, Russia.

Anderson, J. (2014), *Public policymaking: an introduction*, 8th ed., Cengage Learning, Boston, US.

Bentley, A. (2017), *The process of government: a study of social pressures*, 2nd ed., Routledge, L., UK, N.Y., US.

Berry, J. and Wilcox, C. (2018), *The interest group society*, 6th ed., Routledge, L., UK, N.Y., US.

Blondel, J. (2016), *Comparative government: an introduction*, 2nd ed., Routledge, L., UK, N.Y., US.

Dunn, W. (2017), *Public policy analysis: an integrated approach*, 6th ed., Routledge, N.Y., US.

Easton, D. (1953), *The political system. An inquiry into the state of political science*, Knopf, N.Y., US.

Eryilmaz, F. (2015), "Political business cycle theories" in Koleva, I., Efe, R., Atasoy, E. and Kostova, Z. B. (ed.), *Education in the 21st century: theory and practice*, Sofia University St. Kliment Ohridski Publishing, Sofia, Bulgaria, pp. 536–563.

May, J. and Wildavsky, A. (1978), *The policy cycle*, SAGE Publications, Inc., Beverly Hills, US.

Nownes, A. (2006), *Total lobbying: what lobbyists want (and how they try to get it)*, Cambridge University Press, Cambridge, UK.

O'Mahony, B. (2006), "Developing and sustaining an effective lobbying campaign", *The Hemophilia Organization Development*, no. 9, 26 pp.

Quade, E. (1989), *Analysis for public decisions*, 3rd ed., Pearson, Englewood Cliffs, US.

Ryan, M., Swanson, C. and Buchholz, R. (1987), *Corporate strategy, public policy and the Fortune 500: how America's major corporations influence government*, Blackwell Pub, Oxford, UK.

Simon, H. (1997), *Administrative behavior: a study of decision-making processes in administrative organizations*, 4th ed., The Free Press, N.Y., US.

Coen, D., Wyn, G. and Wilson, G. (ed.) (2010), *The Oxford handbook of business and government*, Oxford University Press, Oxford, UK, doi: 10.1093/oxfordhb/9780199214273.001.0001.

Received September 19, 2019



ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА И ПОЛИТИЧЕСКИЕ ИНСТИТУТЫ: ИСТОРИЯ И СОВРЕМЕННОСТЬ

УДК 323.1

DOI: 10.17072/2218-9173-2019-4-532-550

СИМВОЛИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РОССИЙСКОГО РЕГИОНАЛИЗМА: НА ПРИМЕРЕ КОНКУРСНЫХ ПРАКТИК

М. В. НАЗУКИНА

Пермский федеральный исследовательский центр Уральского отделения
Российской академии наук, г. Пермь, Россия

Для цитирования:

Назукина М. В. Символические аспекты российского регионализма: на примере конкурсных практик // *Ars Administrandi* (Искусство управления). 2019. Том 11, № 4. С. 532–550. DOI: 10.17072/2218-9173-2019-4-532-550.

Введение: федеральные символические конкурсы в современной России становятся важным инструментом конструирования национальной и территориальной идентичности. Региональные сообщества с их помощью транслируют свою уникальность через продвижение значимых культурных героев, природных и архитектурных достопримечательностей.

Цель: выявление ключевых дискурсов, актуализирующих региональную идентичность в ходе символических конкурсов, и одновременно отработка методов исследования идентификационных систем территориальных сообществ на основе материалов конкурсных практик. В качестве исследуемого случая, на основе которого формулируются выводы, выступает конкурс по выбору банкнот 200 и 2000 рублей, проведенный в 2016 году.

Методы: основу исследования составил мониторинг сообщений российских СМИ и блогов за период проведения конкурса (июнь – декабрь 2016 года), а также серия экспертных интервью в Республике Татарстан. Отбор материалов осуществлялся по регионам, чьи проекты дошли до финального голосования в конкурсе (11 субъектов Российской Федерации). Методами анализа выступили экспертные интервью, контент- и дискурс-анализ СМИ и блогов, в т.ч. через программу QDA Miner Lite.

Результаты: выделены единицы анализа (дискурс-коды), с помощью которых актуализируется дискурс региональной идентичности в ходе символических конкурсов: исторические особенности региона, экономические особенности региона, политический статус и роль в общероссийском пространстве, природно-географические особенности, культурные и духовно-символические особенности, этнические особенности, туристическая привлекательность, спортивные амбиции региона, ситуативно-символические особенности места. По итогам анализа материалов по конкурсу выбора банкнот 200 и 2000 рублей определены две стратегии продвижения региональной идентичности в конкурсе. Первая была сфокусирована

на смыслах, отраженных в кодах, – политические особенности, статусные (столичные) амбиции, туристическая политика, внешняя заинтересованность в маркировании общероссийских достижений (стратегия имиджевого позиционирования). Она нашла проявление в ходе конкурса на Дальнем Востоке, в Республике Крым, Республике Татарстан и Краснодарском крае. Остальные регионы (Волгоградская, Владимирская, Московская, Иркутская, Нижегородская области и Республика Карелия) были ориентированы на внутренний дискурс или почвенническую стратегию: смыслы истории, природы и культуры региона.

Выводы: показано, что через символические конкурсы регионы могут транслировать свою логику понимания особенности места, стимулируя развитие региональной идентичности. Модель имиджевого позиционирования оказалась более успешной в плане результатов голосования. Анализ показал перспективность сочетания методов контент- и дискурс-анализа при анализе конкурсных практик.

Ключевые слова: регионализм; региональная идентичность; политика идентичности; символика; Россия; конкурс

ВВЕДЕНИЕ

В настоящее время для любых регионов мира востребован поиск ресурсов идентичности, позволяющих облегчить консолидацию сообщества, узнаваемость и укрепление его позиций в сетях взаимодействий общенационального и международного уровней. За последние годы в России было инициировано несколько крупных символических проектов («Имя России», «Россия 10», «Аллея России», конкурс по выбору символов банкнот 200 и 2000 рублей, «Великие имена России» и др.), направленных на обеспечение одновременно общенациональной консолидации и роста регионального патриотизма. Региональные сообщества, реализуя данные федеральные проекты, транслировали свою уникальность через продвижение значимых культурных героев, природных и архитектурных достопримечательностей и др. Тем самым стимулировался регионалистский дискурс: на уровне управленческих решений ставились задачи, сопоставимые с предвыборной ситуацией, а на уровне рефлексии об отличительных особенностях региона активизировалась дискуссия о его самости и субъектности.

Однако в обращении к данным конкурсным практикам – организованным мероприятиям, в ходе которых происходит соревнование за символические атрибуты и дальнейшее определение победителя методом выбора, есть не только практический интерес. Как представляется, политическую элиту на их использование толкает не только мода на некие технологические решения или тактические размышления об отвлечении общественности от текущих проблем. Характер конкурсов и вовлечение в них регионов позволяют актуализировать важные для региональных повесток дискурсы, определяющие специфику региональной идентичности, и тем самым поддерживать регионализм. С этих позиций конкурсные практики можно рассматривать своеобразной точкой рефлексии по поводу особенности территории. Вписывая эти особенности в общероссийский дискурс национальной идентичности через выбор определенной символической ниши, региональные сообщества вступают в символическую конкуренцию друг с другом и за внимание федерального центра. В этом смысле очень показательно высказывание одного из экспертов о том, что федеральные конкурсы можно рассматривать как площадку выражения региональной идентичности:

«Эти инструментарии очень часто используются. Они еще и поддерживаются властью очень сильно»¹. Вместе с тем указанная проблематика, несмотря на бурный интерес к символической политике (Малинова и др., 2017), не попадала в поле научного интереса. Целью статьи являются выявление ключевых дискурсов, актуализирующих региональную идентичность в ходе символических конкурсов, и одновременно отработка методов исследования идентификационных систем территориальных сообществ на основе материалов конкурсных практик.

МЕТОДОЛОГИЯ (ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ) ИССЛЕДОВАНИЯ

Как отмечает Майкл Китинг, регионализм имеет три измерения – культурное, экономическое и политическое. Культурный регионализм фокусируется на языковых и культурных вопросах, защищая региональную самобытность. Экономический регионализм акцентируется на развитии путем извлечения ресурсов от национального правительства, политический направлен на обеспечение автономии региона (Keating, 1995, p. 1494). Конкурсные практики, связанные с транслированием символических атрибутов, могут быть осмыслены в рамках всех трех измерений регионализма. Иными словами, если сфокусироваться на специфических особенностях региональной идентичности субъектов Российской Федерации, то с одной стороны, практики включения в конкурсы означают стимулирование регионального своеобразия, с другой, конкуренция в символических конкурсах за право быть победителем связана с активностью региональных элит, которые используют эти возможности для продвижения интересов региона, в т. ч. притягивая внимание к территории и решая задачи привлечения инвестиций, туристов и др. Происходит своего рода капитализация региональной идентичности, ресурсные возможности которой институционализируются в региональных политических курсах.

Регионализация как процесс и регионализм как набор дискурсов, одновременно создающие «регион», формируются и поддерживаются региональной идентичностью (Lawson, 2016, p. 389). В этом ключе необходимо пояснить, что под региональной идентичностью вслед за К. Зиммербауером и А. Пааси понимается эмоциональный феномен, связанный с региональным сознанием, на основе которого возникает чувство принадлежности, а также различия между социальными группами (Zimmerbauer and Paasi, 2013, p. 32). Региональная идентичность, таким образом, влияет на развитие общества (Šifta and Chromý, 2017, p. 100; Semian and Chromý, 2014, p. 263) и конкурентоспособность территории (Zimmerbauer, 2011, p. 243). Она связана с волеизъявлением людей в достижении общей цели, повышает их личную активность и влияние за счет этого на региональное развитие и планирование (Raagmaa, 2002, p. 55). Укрепление региональной самобытности способствует повышению конкурентоспособности (Sedlacek et al., 2009, p. 181) и коммерциализации идентичности (Syssner, 2009, p. 439). Идентичности, следовательно, могут быть актуализированы в соответствии с контекстуальными потребностями, а также могут использоваться стратегически для достижения целей региона. В исследовательской литературе такое

¹ Интервью № 12. Казань, 03.07.2019 // Из лич. арх. авт.

понимание взаимосвязи идентичности и развития осмысливается через концепт «политики идентичности» на национальном и региональном уровне (Малинова, 2010; Малинова, 2016; Семененко, 2011; Семененко, 2016; Семененко, 2017; Панов и др., 2012; Назукина и Подвинцев, 2012; Подвинцев, 2016; Докучаев, 2016 и др.).

В европейских исследованиях в дополнение ко всему подчеркивается политическое качество, которое приобретает региональная идентичность, будучи включенной в многоуровневое управление. Как отмечает Анна Бригевич, это связано с тем, что регион акцентируется прежде всего как уровень управления и определяется как административный уровень, очерченный территориально. Региональные элиты постоянно вовлечены в процесс регионального строительства, который определяет характер и предписывает нормы внутригрупповых / внегрупповых отношений. Задача этих элит состоит в том, чтобы формировать интеграцию как выгодную для регионального сообщества: совместить идентичность территории с идеей интегрированной Европы (Brigevich, 2016, p. 484).

Методологический инструмент исследования составляют принципы и концептуальные установки, утвердившиеся в рамках различных направлений социологического конструктивизма, а также современных региональных исследований и активного регионализма (Keating, 2017). Символический конкурс определяет продвижение региональной идентичности на стратегическом уровне, ее основой является распространение идеи общности территории, культуры, истории, чувства сопричастности с регионом и получение выгод сообществом. Поэтому он осмысливается как инструмент политики идентичности, под которой понимается «совокупность практических и символических действий, направленных на формирование, поддержание и публичное признание конкретной идентичности» (Малинова, 2017, с. 10). Акцентирование дискурс-анализа в качестве подхода к изучению символического позиционирования и идентичности осуществляется в рамках постмодернистского подхода, представленного в западных исследованиях работами Эрнесто Лакло, Шанталь Муфф (Laclau and Mouffe, 2014), Марианне В. Йоргенсен, Луизы Дж. Филлипс (Йоргенсен и Филлипс, 2008) и ряда других авторов.

В качестве исследуемого случая выступает конкурс по выбору банкнот 200 и 2000 рублей, который проходил в 2016 году и также получил название выбора «народной банкноты». Выбор изображения банкнот через конкурсные практики активно используется в разных странах. Однако чаще всего в круг участников включаются лишь эксперты и дизайнеры, среди работ которых и происходит выявление победителя. Активизация всего населения оказывается важной на этапе выявления отношения к отобранным вариантам. Организатором отбора символов России для изображений на новых банкнотах достоинством 200 и 2000 рублей являлся Банк России. Согласно «Положению об отборе символов для изображений на новых российских банкнотах достоинством 200 и 2000 рублей»² задача конкурсного отбора заключалась в определении двух городов или территорий и четырех относящихся к ним

² Положение о правилах отбора символов России для изображений на новых российских банкнотах достоинством 200 и 2000 рублей [Электронный ресурс]. URL: <http://www.kstovo-adm.ru/about/info/projects/8290/?type=special> (дата обращения: 14.06.2019).

символов (по два на каждый город или территорию), которые лягут в основу дизайна новых российских банкнот³.

Конкурс проходил в период с 28 июня по 7 октября 2016 года в три этапа. В ходе первого этапа, который закончился 28 июля, можно было оставить заявку на сайте *Твоя-Россия.рф* с вариантом города, природным или архитектурным памятником. Символы, за которые проголосовали не менее 5000 человек, публиковались на интерактивной карте сайта *Твоя-Россия.рф* с привязкой к городу / территории. В ходе второго этапа конкурса Фондом «Общественное мнение» с 5 по 30 августа опрашивались 6000 человек, которые и определили 10 наиболее популярных претендентов. На третьем этапе конкурса, с 5 сентября, отбор проводился путем всероссийского голосования в режиме онлайн (на сайте *Твоя-Россия.рф*) и в режиме оффлайн (заполнение анкет). Итоги голосования были подведены в эфире телеканала «Россия 1» 7 октября 2016 года, когда можно было проголосовать с помощью SMS.

Основу исследования составил мониторинг сообщений российских СМИ и блогов за период с 28 июля по 31 декабря 2016 года (с начала проведения конкурса и до конца года). В качестве ресурсной базы использована система мониторинга и анализа СМИ и соцмедиа «Медиалогия», которая обобщает информацию более чем по 30 тыс. источников⁴. При отборе материалов сделан акцент на поиск источников в региональных СМИ, являющихся трансляторами региональных повесток. Отбор осуществлялся по регионам, чьи проекты дошли до финального голосования (табл. 1).

Таблица 1 / Table 1

Список регионов и символов, дошедших до финального голосования в конкурсе по выбору банкнот 200 и 2000 руб., и количество поданных за них голосов / Regions, symbols and total votes at the final voting stage in the 200- and 2000-rouble banknotes selection competition

Регион	Претендент	Символ	Количество голосов
Приморский край / Амурская область	Дальний Восток	Мост на остров Русский, космодром Восточный	546 675
Севастополь	Севастополь	Памятник затопленным кораблям, Херсонес Таврический	543 858
Республика Татарстан	Казань	Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казанский кремль	537 843
Краснодарский край	Сочи	Олимпийский стадион «Фишт», Роза-Хутор	513 334
Волгоградская область	Волгоград	Скульптура «Родина-мать зовет!», Мамаев курган	513 270

³ Нельзя было выдвигать города / территории, изображения которых уже есть на банкнотах, находящихся в обращении (за исключением памятных), – Москву, Санкт-Петербург, Красноярск, Архангельск, Ярославль, Хабаровск, Великий Новгород.

⁴ *Медиалогия* [Электронный ресурс]. URL: <https://www.mlg.ru/> (дата обращения: 20.07.2019).

Регион	Претендент	Символ	Количество голосов
Республика Карелия	Петрозаводск	Кижи – музей-заповедник	310 914
Нижегородская область	Нижний Новгород	Нижегородский кремль, Нижегородская ярмарка	297 230
Владимирская область	Владимир	Золотые ворота, Успенский собор	288 509
Иркутская область	Иркутск	Бабр, озеро Байкал	287 058
Московская область	Сергиев Посад	Свято-Троицкая Сергиева лавра	284 942

*Источник: составлено автором по онлайн-трансляции выборов городов-символов на купюрах 200 и 2000 рублей от 07.10.2016. Жирным шрифтом в таблице выделены случаи, которые по итогам голосования стали победителями конкурса*⁵.

Далее отбирались только содержательные тексты, в которых присутствовал регионалистский дискурс, проявляющийся в акцентировании различных специфических особенностей региональной идентичности территориального сообщества (почему должен победить тот или символ, как он выражает особенность региона). Количество отобранных материалов и единиц анализа представлены в табл. 2 и 3. Формальные информационные сообщения о проведении конкурса, ходе голосования в других регионах не рассматривались в силу отсутствия модальности в тексте. В одном сообщении могло быть несколько кодов, например, исторический и политический и т.д.

Таблица 2 / Table 2

Количество материалов по регионам, дошедших до финального голосования в конкурсе по выбору банкнот 200 и 2000 руб. / The amount of materials for the regions that reached the final voting stage in the 200- and 2000-ruble banknotes selection competition

Регион	Количество сообщений по теме конкурса	Количество сообщений, содержащих регионалистский дискурс
Республика Татарстан	1 968	92
Московская область	680	39
Краснодарский край	628	53
Нижегородская область	473	29
Волгоградская область	415	50
Дальний Восток (Приморский край / Амурская область)	375 (277 / 98)	51
Владимирская область	276	34

⁵ Воздвиженская А. Онлайн-трансляция выборов городов-символов на купюрах 200 и 2000 рублей [Электронный ресурс] // Российская газета. 2016. 7 окт. URL: <https://rg.ru/2016/10/07/online-translaciia-vyborov-gorodov-simvolov-na-kupiurah-200-i-2000-rublej.html> (дата обращения: 18.09.2019).

Регион	Количество сообщений по теме конкурса	Количество сообщений, содержавших регионалистский дискурс
Иркутская область	241	20
Севастополь	207	34
Республика Карелия	162	24

Источник: составлено автором по данным мониторинга сообщений СМИ из «Медиалогии».

Словарь качественных кодов включал определение ключевых единиц анализа по «узлу дискурса» (дискурс-код), стягивающего на себя аргументацию. Выбор качественного подхода был обусловлен не фиксацией частоты упоминания тех или иных слов, а акцентом на темы или сюжеты, которые присутствуют в тексте (Олейник, 2009, с. 69). В силу большого значения субъективного фактора, данный подход часто подвержен критике, поэтому для большей объективности данных была использована программа для проведения контент-анализа QDA Miner Lite.

Таблица 3 / Table 3

Единицы анализа (дискурс-коды) для проведения контент-анализа регионалистского дискурса в ходе конкурса по выбору банкнот 200 и 2000 руб. / The units (discourse codes) for content analysis of regional discourse under the 200- and 2000-ruble banknotes selection competition

№	Дискурс-код	Индикаторы
1	Исторические особенности региона	Место региона в общероссийской истории, роль в формировании российского государства, использование древнерусского нарратива, мифа о государственности
2	Экономические особенности региона	Акцентирование к инновационности, развитости, перспективности территории, декларирование экономического успеха
3	Политический статус и роль в общероссийском пространстве	Роль субъекта в государственной федеральной политике (дискурс форпоста, границы, политической целостности), поддержка влиятельных федеральных политиков
4	Природно-географические особенности	Акцент на объективных – природных, климатических, географических – преимуществах места (красивой природе, местонахождении уникальных природных памятников и объектов)
5	Культурные и духовно-символические особенности	Апеллирование статусом культурного значения (в частности, списком ЮНЕСКО, охраняемых архитектурных объектов), сакрализация «священных» объектов (религиозный дискурс)
6	Этнические или «национальные» особенности	Декларирование межэтнического мира, акцентирование специфики «национального состава» региона

№	Дискурс-код	Индикаторы
7	Туристическая привлекательность	Фиксация инструментальной значимости объекта в формировании туристической привлекательности региона
8	Спортивные амбиции региона	Декларация достижений в спорте, формирование спортивного бренда («спортивная столица России»), апеллирование к мнениям авторитетных спортсменов
9	Ситуативно-символические особенности места	Акцент на ситуативных факторах и сформированные стереотипные образы региона

Источник: составлено автором.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Были получены следующие доли, соответствующие количеству упоминаний того или иного «дискурс-кода» в тексте (табл. 4).

Таблица 4 / Table 4

Сводная таблица по количеству дискурс-кодов по результатам контент-анализа QDA Miner Lite (%) / Consolidated data on discourse codes as a result of QDA Miner Lite content analyses (%)

Регион / дискурс-код по № из табл. 3	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Республика Татарстан	14	13	27	0	8	19	5	9	5
Московская область	47	0	9	0	35	0	6	0	3
Краснодарский край	0	0	26	0	0	0	43	30	0
Нижегородская область	21	0	7	0	55	0	7	0	10
Волгоградская область	36	0	0	0	30	0	12	0	22
Дальний Восток (Приморский край / Амурская область)	0	22	43	2	0	0	0	0	33
Владимирская область	35	6	0	0	32	0	24	0	3
Иркутская область	0	0	0	70	0	0	0	30	0
Севастополь	17	0	55	0	0	0	0	0	28
Республика Карелия	25	0	0	0	50	0	17	0	8

Источник: составлено автором на основе мониторинга и дискурс-анализа сообщений СМИ из «Медиалогии» в QDA Miner Lite.

Из табл. 4 следует, что в большинстве регионов дискурс региональных особенностей концентрировался вокруг одного–трех кодов, которые были тесно связаны между собой. В данном контексте обобщенно можно предположить наличие двух основных стратегий актуализации регионалистского дискурса. Первая (имиджевая) фокусируется на смыслах, отраженных в кодах, – политические особенности, статусные амбиции, туристическая политика, внеш-

няя заинтересованность в маркировании общероссийских достижений (модель имиджевого позиционирования). Вторая связана с почвенническим дискурсом (почвенническая модель) – опорой на природу, культуру и историю региона. Рассмотрим более подробно, как конкретно они проявлялись и в каких регионах.

Стратегия **имиджевого позиционирования** была актуализирована в следующих регионах – участниках конкурса: Дальний Восток, Краснодарский край, Республика Татарстан, Республика Крым. Как можно видеть, это регионы, чьи символы заняли первые четыре места по итогам голосования и между которыми, по сути, шла основная конкуренция. Так, наиболее интересен пример **Дальнего Востока**, который был единственным участником конкурса, представлявшим целый макрорегион, или федеральный округ. Как было объяснено организаторами, объединение Владивостока с поселком Циолковский в Амурской области было связано с обнаруженным в ходе опроса отсутствием различий в представлении региона. И в Амурской области, и в Приморском крае преобладающей аргументацией была «значимость для страны», «геополитическое значение», «самые значимые события происходят у нас». В Приморском крае, кроме того, интерес к продвижению символов был обусловлен ситуативным символическим фактом, ставшим определяющим для продвижения. РИА PrimaMedia писало: «Но все же выбор очевиден и голосовать нужно не логикой, а сердцем. Потому что вся Россия и так знает, что Владивосток – это “две тыщи”»⁶. Таким образом, известная песня выходца из региона, получившего незадолго до начала конкурса звание почетного гражданина Владивостока, Ильи Лагутенко «Владивосток-2000» в логике голосовавших должна была стать не только названием песни. Важна была и поддержка лидера группы «Мумий Тролль»: «Я всегда говорил, сочиняешь песню и абсолютно не знаешь, что с этой песней будет дальше. Уж когда, наверное, записывали песню «Владивосток-2000», меньше всего думали, что это может принять такой разворот. Но вот такая судьба. Я поддерживаю 2000 с видом Владивостока на деньгах»⁷.

Политический дискурс и символические аспекты («историческое возвращение Крыма») перевешивали по доле аргументов («героическая история») все остальные, почему именно **Севастополь** должен быть представлен на новой купюре: «Севастополь по-настоящему дорог россиянам» («Они искренне считают его неотъемлемой частью страны, гордятся нашим городом, знают его прошлое и верят в его перспективы»⁸). Знаковыми стали слова Министра финансов Российской Федерации Антона Силуанова о том, что на новых российских банкнотах должны быть изображения, связанные с историческими событиями, такими как воссоединение Крыма с Россией или проведение Олимпийских игр в Сочи. Значимость места интерпретировалась

⁶ *Владивосток 2000*: Илья Лагутенко о том, превратится ли его песня в купюру // РИА PrimaMedia (primamedia.ru). Владивосток. 2016. 19 июля. Ссылки на цитаты воспроизводятся по отчету «Полные тексты сообщений» по результатам мониторинга в «Медиалогии».

⁷ *Символ Владивостока – Золотой мост* – лидирует среди сильнейших в народном голосовании // ОТВ-Прим. Владивосток. 2016. 4 июля.

⁸ *Врио губернатора Севастополя поздравил горожан с еще одной победой* // Деловой Ейск (deleysk.ru). Ейск. 2016. 7 окт.

в фокусе политических целей: «А мне дороже то, что на банкнотах появится изображение Херсонеса Таврического, места, которое президент Владимир Путин назвал сакральным»⁹.

В отношении **Краснодарского края** в конкурсе актуализировалась связь со знаковыми историческими событиями – Олимпиадой 2014 года, и эта линия была преобладающей. Оба объекта (олимпийский стадион «Фишт», Роза-Хутор) являлись инфраструктурными сооружениями Олимпиады. Кроме того, продвигалась идея молодости (поскольку оба объекта совсем недавно появились), прорыва, современности, притягивающей внимание к «главному курорту» («туристической и курортной столицы России»): «Реальные шансы на победу обусловлены еще и тем, что в сознании россиян Сочи неразрывно связан с победами и триумфальными достижениями нашей страны в последние годы»¹⁰.

В **Республике Татарстан** множественность дискурсов, объясняющих претензии Казани, структурировал вектор позиционирования себя как «передового», «инновационного», «идущего вперед», «столичного» города: «Наша столица достойна», «Чтобы встать в один ряд с Москвой и Санкт-Петербургом. Мы же третья столица! Москва изображена на 50-рублевой купюре, Санкт-Петербург на 100-рублевой, а Казань будет на 200-рублевой»¹¹. Таким образом, продвижение региона и имиджевые задачи были первостепенными: «Победа в конкурсе станет еще одним инструментом продвижения Казани и признанием ее заслуг», «В первую очередь, имидж! Татарстан за последние десять лет добился того, чтобы занять достойное место на карте нашей страны, да и на карте мира. Деньги – лучшая реклама»¹².

Концентрация на решении имиджевых задач во всех случаях стимулировала активное участие публичных лиц, в т.ч. политической элиты, в продвижении символов. В поддержку Сочи, к примеру, высказались многие олимпийские чемпионы (Виктор Ан, Елена Веснина, Алексей Воевода, Аделина Сотникова), заместитель председателя Правительства России Дмитрий Козак, глава Ингушетии Юнус-бек Евкуров, композитор Игорь Крутой и др. Интересной практикой продвижения в Республике Татарстан стал флешмоб #200казань, когда известные люди и просто горожане фотографировались с макетом 200-рублевой купюры, на которой изображены символы столицы Татарстана. К примеру, с 200-рублевой купюрой на фоне Казанского кремля сфотографировались президент Республики Рустам Минниханов, советник президента Минтимер Шаймиев, председатель Госсовета Татарстана Фарид Мухаметшин, депутат Госдумы шестого созыва Александр Сидякин, певицы Максим, Ольга Бузова и др.¹³

Такая активность приводила к конфликтным ситуациям, в частности связанным с якобы имевшим место принуждением к выбору символов в Сочи

⁹ Оказывается, деньги и сакральность друг другу не помеха // Крымские известия (crimiz.ru). Симферополь. 2016. 11 окт.

¹⁰ Попасть на деньги. Рейтинг финалистов конкурса символов для новых российских банкнот // ЮГА.ру (yuga.ru). Краснодар. 2016. 6 сент.

¹¹ Что казанцы хотят видеть на новых купюрах // Известия Татарстана. Казань. 2016. 1 июля; Зеленодольская правда (zpravda.ru). Зеленодольск. 2016. 17 июля.

¹² Там же.

¹³ Борьба за место на банкнотах: Бузова и Максим за Казань, Владивосток-2000 от «Мумий Тролля» и «Сердце Чечни» // Реальное время (realnoevremya.ru). Казань. 2016. 5 авг.

и Казани. Неслучайно, для жителей Татарстана третье место в конкурсе стало большим разочарованием («нас обманули»¹⁴). Причины поражения были увязаны с «махинациями с голосами»¹⁵. Рустам Минниханов выразил благодарность жителям республики и всем россиянам, отдавшим свои голоса за Казань, и указал на то, что «Центробанку – организатору конкурсных процедур впредь стоило бы подумать над их прозрачностью и участием общественности»¹⁶.

Модель почвеннического дискурса акцентировала смыслы истории, природы и культуры региона. Она проявилась во Владимирской, Волгоградской, Иркутской, Нижегородской, Московской областях и Республике Карелия.

Во **Владимирской области** дискурс продвижения символических выразителей (Золотых ворот и Успенского собора) был связан со стремлением компенсировать невнимание к региону и его недооцененной роли в истории: «Родина Адмирала Михаила Лазарева, реформатора Михаила Сперанского, отца русской авиации Николая Жуковского. Вторая столица Руси, в конце концов! Древний город Владимир»¹⁷. Транслировалась идея исторической справедливости в случае победы Владимира: «Первый российский город, куда столица Руси была перенесена из Киева. Именно здесь, на территории нынешней Владимирской области, был построен первый на Руси каменный храм первых русских святых Бориса и Глеба...»¹⁸. Таким образом, воспроизводились дискурсы «столичности», культурной составляющей (оба объекта входят во Всемирное наследие ЮНЕСКО) и исторической значимости («маркер древнего города»), создающих благоприятные условия для туристической привлекательности: «Ну, где еще в мире есть памятники древнего зодчества, сравнимые с владимирскими? Туристы со всего мира приезжают к нам, чтобы прикоснуться к живой истории»¹⁹.

Присутствие в списке претендентов символов **Волгоградской области** никого не удивило в силу их значимости «священного места». В пользу этого говорит, например, факт, что скульптура «Родина-мать зовет!» стала первым символом, который появился на сайте *Твоя-Россия.рф* с привязкой к городу Волгограду и преодолела порог в 5 000 голосов. Продвижение символа было связано с героическим дискурсом, значением Сталинградской битвы в победе в Великой Отечественной войне, а также фактом уникальности (одна из самых высоких статуй России и Европы, которая занесена в Книгу рекордов Гиннеса как самая большая скульптура-статуя в мире). В качестве аргументов использовались и символические факты: «Здесь очень глубокая символика. 200 дней и ночей гремела великая битва – эта цифра будет и на купюре.

¹⁴ Интервью № 1, 3. Казань. 02–03.07.2019 // Из лич. арх. авт.

¹⁵ Интервью № 6. Казань. 02.07.2019 // Из лич. арх. авт.

¹⁶ Рустам Минниханов упрекнул Центробанк в недостаточной прозрачности конкурса «Народная банкнота» // Коммерсантъ. 2016. 7 окт.

¹⁷ Меньшов В. Стольный град. Владимир могут увековечить на новых купюрах // Аргументы и Факты. Владимир. 2016. 7 сент.

¹⁸ Палагин М. Автор петиции к председателю Центробанка Эльвире Набиуллиной с просьбой разместить на деньгах достопримечательности Владимира // Аргументы и Факты. Владимир. 2016. 12 окт.

¹⁹ Меньшов В. Без купюр // Аргументы и Факты. Владимир. 2016. 12 окт.

Она прочно войдет в быт, каждодневно напоминая о том, что дорого каждому волгоградцу, каждому сталинградцу да и каждому россиянину»²⁰. Разработанный проект дизайна купюры вбирал в себя все символы, связанные с тремя именами города, – Царицын, Сталинград, Волгоград (первое полковое знамя Царицынского полка, скульптура «Родина-мать зовет!», Волго-Донской судоходный канал). Однако в ходе «напряженной борьбы» Волгоград занял пятое место.

Республика Карелия продвигала Преображенскую церковь музея-заповедника «Кижи» как «уникальный», «самый известный памятник народного зодчества», «жемчужину русского деревянного зодчества». Активную поддержку символу оказывал глава Карелии Александр Худилайнен, который сразу после старта проголосовал за размещение на 2000-рублевой купюре изображения Преображенской церкви: «Это один из самых знаменитых брендов Карелии с более чем 300-летней историей. 22-главый храм олицетворяет огромное духовное и историческое наследие Карелии»²¹; «Кижи – это не только объект всемирного наследия Юнеско и уникальный памятник деревянного зодчества. Это душа и сердце русского Севера»²².

Символическими маркерами, выстраивавшими презентацию города, были образы **Иркутска** как столицы Восточной Сибири и столицы Приангарья. Региональные особенности транслировались через природные атрибуты-символы, номинированные на образы новой банкноты. Байкал продвигался как «самое глубокое озеро на планете», «крупнейший природный резервуар пресной воды в мире»; и поэтому он «достоин высшей строчки рейтинга, поскольку относится к числу главных природных богатств страны»²³. На гербах Иркутской области и Иркутска изображен геральдический зверь – бобр, что демонстрирует историко-мифологическую сторону идентичности региона: «Он сочетает силуэт тигра и перепончатые лапы бобра. В результате исторического курьеза этот химерический зверь ныне заменяет тигра, бывшего символом Иркутска с 1790 года».

В рамках конкурсных практик **Нижний Новгород** продвигался как столица Поволжья и Город N. В число финалистов от региона вошли два символа – Нижегородский кремль и Нижегородская ярмарка. Оба символа связаны прежде всего с историей региона, поэтому основным дискурсом был исторический: «Нижегородский кремль – исторически важное сооружение», «Нижегородская ярмарка – символ торговли и русского предпринимательства». Губернатор Нижегородской области Валерий Шанцев также призывал проголосовать за Нижегородский кремль в своем блоге в «Живом журнале»: «Внес свой вклад в появление Нижнего на российских банкнотах – проголосовал

²⁰ Сергей Назаров, председатель областного совета ветеранов: Волгоградцы активно поддерживают идею 200-рублевой купюры с изображением Мамаева кургана // Gorodskoyportal.ru/volgograd. Волгоград 2016. 5 сент.

²¹ Купюра с изображением Кижи // Аргументы и Факты (karela.ainf.ru). Петрозаводск. 2016. 9 сент.

²² Худилайнен поблагодарил всех, кто голосовал за Кижи // Столица на Онего (stolicaonego.ru). Петрозаводск. 2016. 7 окт.

²³ Жителей района просят проголосовать за Байкал // Офиц. сайт администрации МО Чунский район (chuna.irkobl.ru). р.п. Чунский. 2016. 21 сент.

за наш кремль... Посмотрел, за какие символы голосуют в других городах, – конкуренты сильные, монументальные, я бы сказал. Но тем интереснее побороться. А вы проголосовали?»²⁴.

В **Московской области** конституирующим дискурсом также стал исторический: «История города насчитывает много веков», «свидетели величайших событий», «один из красивейших городов России с богатым историческим наследием» и др. Прошедшая в финал конкурса Троице-Сергиева лавра является крупнейшим православным монастырем, расположенным в Сергиевом Посаде. Исторический нарратив применительно к этому объекту был связан с его древностью (лавра была основана в 1337 году) и заметной ролью «в политической истории России, начиная с борьбы против Ордынского ига и до петровских времен». Еще одной основой стал дискурс духовности («центр православия»). Троице-Сергиеву лавру поддержал известный путешественник Федор Конюхов, который живет в Сергиевом Посаде: «Хотел бы видеть на деньгах православные символы»²⁵. Поражение Сергиева Посада рассматривалось как предсказуемое: «Тем, кто голосовал за наш город, досадно, что выиграть конкурс не удалось, однако это предсказуемо. Население Владивостока – около 600 000 человек, а Севастополя около 350 000. Куда стотысячному Сергиеву Посаду тягаться с такими великанами? Впрочем, наш город набрал 250 000 голосов, что в два с лишним раза превышает население города»²⁶.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Проведенный анализ специфики артикуляции регионалистского дискурса в ходе конкурса по выбору банкнот 200 и 2000 руб. позволяет глубже понять практики и специфику формирования региональной идентичности в разных регионах. Конкурсы создают благоприятную основу для культивирования региональной идентичности, рефлексированию относительно региональных особенностей, порождают позитивные патриотические коннотации. Осмысление данного вопроса под углом зрения методов контент-и дискурс-анализа открывает возможности концептуального, эмпирического и теоретического обогащения существующих знаний в области изучения российского регионализма.

Конкурс по выбору банкнот 200 и 2000 руб. показал, что воспроизводство региональной идентичности может выстраиваться по разным сценариям. Часть регионов в рамках позиционирования символов выбирали политические и инструментальные смыслы. Другая часть интерпретировала сложившиеся и традиционно воспроизводимые, ориентированные на почвеннический дискурс, – культуру, историю и природу региона. При этом модель

²⁴ Валерий Шанцев призвал нижегородцев поддержать Нижний Новгород в голосовании по выбору изображения на новых банкнотах // NewsNN. 2016. 14 июля.

²⁵ Конюхов считает, что Троице-Сергиева лавра красиво бы смотрелась на новых деньгах // Vdvsp.ru. Сергиев Посад. 2016. 12 сент.

²⁶ Сергиева Посада не будет на новых банкнотах // Копейка (kopeika.org). Сергиев Посад. 2016. 12 окт.; Чемпионка из Сергиева Посада проголосовала за Сочи на банкноте // Vdvsp.ru. Сергиев Посад. 2016. 14 сент.

имиджевого позиционирования оказалась более успешной в плане результатов голосования. Справедливость итогов связывалась с федеральным политическим интересом и транслированием общероссийской идентичности: «Суть политической обстановки в стране. Севастополь как символ новых приобретений России на южной окраине, Дальний Восток – как форпост России в Азии, где недавно был построен космодром Восточный»²⁷.

Кроме того, стоит подчеркнуть тот факт, что региональные элиты всех участников конкурса задействовали многообразные инструменты для мобилизации. Первые должностные лица проявили активность во всех регионах. Можно предположить, что запрос на участие в символических конкурсах будет только возрастать, что потребует от местных элит реинтерпретации специфики региональной идентичности в качестве ресурсной возможности региона и встраивания в общенациональные тренды политики идентичности, поддерживающие, например, мега-событийные практики в субъектах Российской Федерации.

БЛАГОДАРНОСТИ

Исследование выполнено в Пермском федеральном исследовательском центре УрО РАН при финансовой поддержке Российского научного фонда (РНФ), проект № 19-18-00053 «Субнациональный регионализм и динамика многоуровневой политики (российские и европейские практики)».

Библиографический список

Борьба за идентичность и новые институты коммуникации / Под ред. П. В. Панова, К. А. Сулимова, Л. А. Фадеевой. М.: РОССПЭН, 2012. 263 с.

Докучаев Д. С. Региональная идентичность в Ивановской области: политика конструирования образа территории. Иваново: Изд-во Иванов. гос. ун-та, 2016. 104 с.

Идентичность как предмет политического анализа. Сб. ст. по итогам Всерос. науч.-теорет. конф. / Отв. ред. И. С. Семененко. М.: ИМЭМО РАН, 2011. 299 с.

Идентичность: личность, общество, политика. Энциклопедическое издание / Отв. ред. И. С. Семененко. М.: Изд-во «Весь Мир», 2017. 992 с.

Йоргенсен М. В., Филлипс Л. Дж. Дискурс-анализ. Теория и метод. 2-е изд., испр. / пер. с англ. и науч. ред. А. А. Киселевой. Харьков: Изд-во «Гуманитарный Центр», 2008. 352 с.

Малинова О. Ю. Официальный исторический нарратив как элемент политики идентичности в России: от 1990-х к 2010-м годам // Полис. Политические исследования. 2016. № 6. С. 139–158. DOI: 10.17976/jpps/2016.06.10.

Малинова О. Ю. Символическая политика и конструирование макрополитической идентичности в постсоветской России // ПОЛИС. Политические исследования. 2010. № 2. С. 90–105.

²⁷ ЦБ-скандал вокруг банкноты набирает обороты // НИА Крым (nia-krym.ru). Симферополь. 2016. 5 окт.

Назукина М. В., Подвинцев О. Б. Региональная идентичность в Российской Федерации: преодолевая имперское наследие // Политическая идентичность и политика идентичности. Т. 2: Идентичность и социально-политические изменения в XXI веке / Отв. ред. И. С. Семененко. М.: РОССПЭН, 2012. С. 258–283.

Олейник А. Н. Триангуляция в контент-анализе. Вопросы методологии и эмпирическая проверка // Социологические исследования. 2009. № 2. С. 65–79.

Российская Арктика в поисках интегральной идентичности / Отв. ред. О. Б. Подвинцев. М.: Новый хронограф, 2016. 208 с.

Семененко И. С. Политика идентичности и идентичность в политике: этнонациональные ракурсы, европейский контекст // ПОЛИС. Политические исследования. 2016. № 4. С. 8–28. DOI: 10.17976/jpps/2016.04.03.

Символическая политика: сб. науч. тр. / Под ред. О. Ю. Малиновой и др. Вып. 5: Политика идентичности. М.: ИНИОН РАН, 2017. 356 с.

Brigevich A. Regional identity and support for Europe: distinguishing between cultural and political social identity in France // Regional & Federal Studies. 2016. Vol. 26, № 4. P. 475–507. DOI: 10.1080/13597566.2016.1223057.

Keating M. Contesting European regions // Regional Studies. 2017. Vol. 51, № 1. P. 9–18. DOI: 10.1080/00343404.2016.1227777.

Keating M. Regions and regionalism in the European community // International Journal of Public Administration. 1995. Vol. 18, № 10. P. 1491–1511. DOI: 10.1080/01900699508525063.

Laclau E., Mouffe C. Hegemony and socialist strategy: towards a radical democratic politics (radical thinkers). 2nd ed. L.: Verso, 2014. 200 p.

Lawson S. Regionalism, sub-regionalism and the politics of identity in Oceania // The Pacific Review. 2016. Vol. 29, № 3. P. 387–409. DOI: 10.1080/09512748.2015.1022585.

Raagmaa G. Regional identity in regional development and planning // European Planning Studies. 2002. Vol. 10, № 1. P. 55–76. DOI: 10.1080/09654310120099263.

Sedlacek S., Kurka B., Maier G. Regional identity: a key to overcome structural weaknesses in peripheral rural regions? // European Countryside. 2009. Vol. 1, № 4. P. 180–201. DOI: 10.2478/v10091-009-0015-3.

Semian M., Chromý P. Regional identity as a driver or a barrier in the process of regional development: a comparison of selected European experience // Norsk Geografisk Tidsskrift – Norwegian Journal of Geography. 2014. Vol. 68, № 5. P. 263–270. DOI: 10.1080/00291951.2014.961540.

Šifta M., Chromý P. The importance of symbols in the region formation process // Norsk Geografisk Tidsskrift – Norwegian Journal of Geography. 2017. Vol. 71, № 2. P. 98–113. DOI: 10.1080/00291951.2017.1317285.

Syssner J. Conceptualizations of culture and identity in regional policy // Regional & Federal Studies. 2009. Vol. 19, № 3. P. 437–458. DOI: 10.1080/13597560902957518.

Zimmerbauer K. From image to identity: building regions by place promotion // European Planning Studies. 2011. Vol. 19, № 2. P. 243–260. DOI: 10.1080/09654313.2011.532667.

Zimmerbauer K., Paasi A. When old and new regionalism collide. De-institutionalization of regions and resistance identity in municipality amalgamations // Journal of Rural Studies. 2013. Vol. 30. P. 31–40. DOI:10.1016/j.jrurstud.2012.11.004.

Информация об авторе

Назукина Мария Викторовна – канд. полит. наук, научный сотрудник отдела по исследованию политических институтов и процессов ФГБУН «Пермский федеральный исследовательский центр Уральского отделения Российской академии наук», 614990, Россия, г. Пермь, ул. Ленина, 13а

ORCID: 0000-0003-0190-0513

ResearcherID: L-8246-2016

Электронный адрес: nazukina@mail.ru

Статья получена 24 октября 2019 года

UDC 323.1

DOI: 10.17072/2218-9173-2019-4-532-550

SYMBOLIC ASPECTS OF RUSSIAN SUBNATIONAL REGIONALISM: THE EXAMPLE OF COMPETITIVE PRACTICES

Mariya V. Nazukina

Perm Federal Research Center of the Ural Branch
of the Russian Academy of Sciences, 13a Lenin str.,
Perm, 614990, Russia

ORCID: 0000-0003-0190-0513

ResearcherID: L-8246-2016

E-mail: nazukina@mail.ru

For citation:

Nazukina, M. V. (2019), "Symbolic aspects of Russian subnational regionalism: the example of competitive practices", *Ars Administrandi*, vol. 11, no. 4, pp. 532–550, doi: 10.17072/2218-9173-2019-4-532-550.

Introduction. The Federal symbolic competitions are becoming an important tool for the construction of national and territorial identity. Regional communities with their help broadcast their uniqueness through the promotion of significant cultural heroes, natural and architectural attractions and so on.

Aims. To determine key discourses that actualize regional identity in the course of symbolic competitions and, at the same time, to develop methods of research of identification systems of territorial communities on the basis of materials of symbolic competitive practices. As the investigated case,

on the basis of which the conclusions are formulated, the competition for the choice of banknotes of 200 and 2000 rubles, held in 2016, acts.

Methods. The research was based on the monitoring of Russian media reports and blogs during the period of the competition (June -December, 2016), as well as a series of expert interviews in the Republic of Tatarstan. The selection was carried out by regions whose projects reached the final vote in the competition (11 regions). The methods of analysis were expert interviews, content and discourse analysis of media and blogs, including through the QDA Miner Lite program.

Results. The discourses with the help of which the discourse of regional identity is actualized during symbolic competitions were identified: historical features of the region, economic features of the region, political status and role in the all-Russian space, natural and geographical features, cultural and spiritual-symbolic features, ethnic features, tourist attractiveness, sports ambitions of the region, situational and symbolic features of the place. Based on the results of the analysis of the materials for the competition for the selection of banknotes 200 and 2000 rubles, two strategies for promoting regional identity in the competition were determined. The first was focused on the meanings reflected in the codes-political peculiarities, status (capital) ambitions, tourism policy, foreign interest in marking all-Russian achievements (image positioning strategy). It found expression during the competition in the Far East, the Republic of Crimea, the Republic of Tatarstan and the Krasnodar region. The other regions (Volgograd, Vladimir, Moscow, Irkutsk, Nizhny Novgorod regions and the Republic of Karelia) were focused on internal discourse or soil strategy: the meanings of the history, nature and culture of the region.

Conclusions. It is shown that through symbolic competitions regions can broadcast their logic of understanding the specialness of the place, stimulating the development of regional identity. The model of image positioning was more successful in terms of voting results. The analysis showed the prospects of using the method of combining the method of content and discourse analysis.

Keywords: regionalism; regional identity; identity politics; symbolism; Russia; symbolic competitions

Acknowledgements

The research was carried out at the Perm Federal Research Center of the Ural Branch of the Russian Academy of Sciences and was supported within the grant provided by the Russian Science Foundation (RSF), project no. 19-18-00053 "Subnational regionalism and multi-level policies (Russian and European practices)".

References

- Panov, P. V. Sulimov, K. A. and Fadeeva, L. A. (ed.) (2012), *Bor'ba za identichnost' i novye instituty kommunikatsii* [The struggle for identity and new institutions of communication], ROSSPEN, Moscow, Russia.
- Dokuchaev, D. S. (2016), *Regional'naya identichnost' v Ivanovskoi oblasti: politika konstruirovaniya obraza territorii* [Regional identity in the Ivanovo region:

the policy of constructing the territory image], Publishing House of Ivanovo State University, Ivanovo, Russia.

Semenenko, I. S. (ed.) (2011), *Identichnost' kak predmet politicheskogo analiza* [Identity as a subject of political analysis], Institute of World Economy and International Relations of the Russian Academy of Sciences (IMEMO), Moscow, Russia.

Semenenko, I. S. (ed.) (2017), *Identichnost': lichnost', obshchestvo, politika. Entsiklopedicheskoe izdanie* [Identity: the individual, society, and politics. An encyclopedia], "Ves' Mir" Publishing House, Moscow, Russia.

Jorgensen, M. V. and Phillips, L. (2008), *Diskurs-analiz. Teoriya i metod* [Discourse analysis. Theory and method], Translated and ed. by Kiseleva, A. A., "Gumanitarnyi Tsentr" Publishing House, Kharkov, Ukraine.

Malinova, O. Yu. (2016), "The official historical narrative as a part of identity policy of the Russian State: from the 1990s to the 2000s", *POLIS. Political Studies*, no. 6, pp. 139–158, <https://doi.org/10.17976/jpps/2016.06.10>.

Malinova, O. Yu. (2010), "Symbolic politics and the constructing of macro-political identity in post-soviet Russia", *POLIS. Political Studies*, no. 2, pp. 90–105.

Nazukina, M. V. and Podvintsev, O. B. (2012), "Regional identity in the Russian Federation: overcoming the Imperial heritage", in Semenenko, I. S. (ed.), *Politicheskaya identichnost' i politika identichnosti. Tom 2: "Identichnost' i sotsial'no-politicheskie izmeneniya v XXI veke"* [Political identity and identity politics. Vol. 2: Identity and socio-political changes in the 21st century], ROSSPEN, Moscow, Russia, pp. 258–283.

Oleinik, A. N. (2009), "Triangulation in content analysis. Methodology issues and empirical testing", *Sociological Studies*, no. 2, pp. 65–79.

Podvintsev, O. B. (ed.) (2016), *Rossiiskaya Arktika v poiskakh integral'noi identichnosti* [Russian Arctic in search of integral identity], Novyi khronograf, Moscow, Russia.

Semenenko, I. S. (2016), "Identity politics and identities in politics: interethnic perspectives in a European context", *POLIS. Political Studies*, no. 4, pp. 8–28, doi: <https://doi.org/10.17976/jpps/2016.04.03>.

Malinova, O. Yu. et al. (2017), *Simvolicheskaya politika: sbornik nauchnykh trudov. Vypusk 5: Politika identichnosti* [Symbolic policy: collection of scientific papers. Iss. 5: Identity politics], Institute of Scientific Information for Social Sciences of the Russian Academy of Sciences (INION RAN), Moscow, Russia.

Brigevich, A. (2016), "Regional identity and support for Europe: distinguishing between cultural and political social identity in France", *Regional & Federal Studies*, vol. 26, no. 4, pp. 475–507, doi: 10.1080/13597566.2016.1223057.

Keating, M. (2017), "Contesting European regions", *Regional Studies*, vol. 51, no. 1, pp. 9–18, doi: 10.1080/00343404.2016.1227777.

Keating, M. (1995), "Regions and regionalism in the European community", *International Journal of Public Administration*, vol. 18, no. 10, pp. 1491–1511, doi: 10.1080/01900699508525063.

Laclau, E. and Mouffe, C. (2014), *Hegemony and socialist strategy: towards a radical democratic politics (radical thinkers)*, 2nd ed., Verso, L., UK.

Lawson, S. (2016), "Regionalism, sub-regionalism and the politics of identity in Oceania", *The Pacific Review*, vol. 29, no. 3, pp. 387–409, doi: 10.1080/09512748.2015.1022585.

Raagmaa, G. (2002), "Regional identity in regional development and planning", *European Planning Studies*, vol. 10, no. 1, pp. 55–76, doi: 10.1080/09654310120099263.

Sedlacek, S., Kurka, B. and Maier, G. (2009), "Regional identity: a key to overcome structural weaknesses in peripheral rural regions?", *European Countryside*, vol. 1, no. 4, pp. 180–201, doi: 10.2478/v10091-009-0015-3.

Semian, M. and Chromý, P. (2014), "Regional identity as a driver or a barrier in the process of regional development: a comparison of selected European experience", *Norsk Geografisk Tidsskrift – Norwegian Journal of Geography*, vol. 68, no. 5, pp. 263–270, doi: 10.1080/00291951.2014.961540.

Šifta, M. and Chromý, P. (2017), "The importance of symbols in the region formation process", *Norsk Geografisk Tidsskrift – Norwegian Journal of Geography*, vol. 71, no. 2, pp. 98–113, doi: 10.1080/00291951.2017.1317285.

Syssner, J. (2009), "Conceptualizations of culture and identity in regional policy", *Regional & Federal Studies*, vol. 19, no. 3, pp. 437–458, doi: 10.1080/13597560902957518.

Zimmerbauer, K. (2011), "From image to identity: building regions by place promotion", *European Planning Studies*, vol. 19, no. 2, pp. 243–260, doi: 10.1080/09654313.2011.532667.

Zimmerbauer, K. and Paasi, A. (2013), "When old and new regionalism collide. De-institutionalization of regions and resistance identity in municipality amalgamations", *Journal of Rural Studies*, vol. 30, pp. 31–40, doi:10.1016/j.jrurstud.2012.11.004.

Received October 24, 2019



ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА

УДК 338.2

DOI: 10.17072/2218-9173-2019-4-551-570

УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ СУБЪЕКТА ТРУДА В РАЗВИВАЮЩЕЙСЯ ЭКОНОМИКЕ ЗНАНИЙ: ФОРМЫ КОМПЕТЕНЦИИ

Л. А. БОГУНОВ

Московский государственный университет имени М. В. Ломоносова, г. Москва,
Россия

Для цитирования:

Богунув Л. А. Управление экономической безопасностью субъекта труда в развивающейся экономике знаний: формы компетенции // Ars Administrandi (Искусство управления). 2019. Т. 11, № 4. С. 551–570. DOI: 10.17072/2218-9173-2019-4-551-570.

Введение: в условиях развивающейся экономики знаний, постоянного приращения количества знания и дифференциации его качества в зависимости от полезности оно становится одним из факторов экономической безопасности.

Цель: представление возможных форм реализации компетенции управления экономической безопасностью субъекта труда в условиях развивающейся экономики знаний.

Методы: методологическую базу исследования представляют теоретические положения экономики знаний, в частности теории управления знаниями, компетентностного подхода, а также элементы системного и субъектного подходов. Задачи решаются посредством использования совокупности методов – системного анализа и синтеза, формализации.

Результаты: рассмотрена специфика трудовой деятельности с точки зрения знания и дано определение понятию «знание собственной трудовой деятельности» как совокупности знания трудовых действий, оптимизируемого по его общей и предельной полезности и понимаемого в качестве фактора экономической безопасности. Сформулировано понятие компетенции управления экономической безопасностью субъекта труда в развивающейся экономике знаний как деятельности по удовлетворению возвышающихся экономических потребностей субъекта труда в знании собственной трудовой деятельности. Разработаны формы реализации компетенции управления экономической безопасностью субъекта труда, представлена визуализация данных форм, сделано их описание.

Выводы: данный материал может быть положен в основу дальнейшего развития содержания компетенции в аспекте теоретического исследования возможностей управления экономической безопасностью субъекта труда в условиях развивающейся экономики зна-

ний, а также может быть использован в процессе обучения, подготовки субъектов управленческой деятельности, субъектов труда в целом для обеспечения управления экономической безопасностью.

Ключевые слова: управление; экономическая безопасность; субъект труда; знание; трудовая деятельность; полезность; компетенция

ВВЕДЕНИЕ

В современной экономике наблюдаются тенденции увеличения количества работников, занятых воспроизводством блага (знания), которого становится критически много для отдельного хозяйствующего субъекта. Последнему нужно обеспечивать собственную экономическую безопасность, в том числе посредством такого ресурса, как знание, в условиях постоянного приращения количества знания и дифференциации его качества в смысле полезности. К данному благу более нельзя относиться иррационально, неэкономически. Как потребитель рационализирует полезность потребляемых им благ, так и субъект труда, т. е. индивидуальный (работник) или групповой субъект (группа работников), осуществляющий трудовую деятельность, может и должен управлять полезностью потребляемого им блага знания трудовых действий. Другими словами, современный субъект трудовой деятельности должен стремиться к максимизации полезности потребляемого им знания в актуальных условиях развивающейся экономики знаний.

Согласно Указу Президента Российской Федерации «О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года»¹ проблематика развития человеческого потенциала заявлена в качестве одного из основных направлений государственной политики в сфере обеспечения экономической безопасности в стране. При этом задачи развития национальной системы квалификаций, совершенствования квалификационных требований являются ключевыми в реализации данного направления. Соответственно, в статье предлагается новое видение проблемы управления экономической безопасностью субъекта труда в развивающейся экономике знаний (далее – ЭБСТЭЗ) и аспектов ее решения. Выдвигается гипотеза о наличии компетенции управления ЭБСТЭЗ, для описания, обучения и использования которой прежде необходимо определить, в каких формах такая деятельность может быть реализована. Методологическую базу исследования представляют теоретические положения экономики знаний, в частности теории управления знаниями, компетентностного подхода, а также элементы системного и субъектного подходов. Задачи решаются посредством использования совокупности методов – системного анализа и синтеза, формализации.

¹ О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года [Электронный ресурс]: указ Президента Рос. Федерации от 13.05.2017 № 208. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_216629/ (дата обращения: 28.07.2019).

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Как известно, трудовая деятельность состоит из действий. Посредством каждого действия достигается некоторая цель, удовлетворяется потребность. В то же время каждое действие также состоит из множества более частных действий, которые могут быть названы операциями, но, по сути, представляют собой потребление ресурса с целью извлечения из него полезности для удовлетворения потребностей. «Каждое действие имеет два аспекта. С одной стороны, это частичное действие в структуре более растянутого действия, достижение части целей, установленных более далеко идущим действием. Но, с другой стороны, это целое по отношению к действиям, выполняемым его собственными частями» (Мизес, 2012, с. 37). При этом удовлетворение одной потребности создает ресурс для нового действия и удовлетворения новой потребности. «Сама удовлетворенная первая потребность, действие удовлетворения и уже приобретенное орудие удовлетворения ведут к новым потребностям» (Маркс и Энгельс, 1955, с. 27). Это в целом образует трудовую деятельность.

При этом очевидно, что каждый работник совершает трудовую деятельность именно так, как он ее знает, и он не может совершить тех трудовых действий, знания которых у него нет. Поэтому, когда работника обучают или он обучается сам, он, потребляя некоторое знание, осознавая или не осознавая этого, делает данное знание частью своей трудовой деятельности и преследует цель максимизации полезности потребляемых и производимых благ в совершаемых трудовых действиях.

Но именно ввиду того, что некоторый работник знает, он ставит перед собой соответствующие цели и удовлетворяет их так, как знает. В то время как другой работник, поскольку является субъектом другого знания, ставит перед собой иные цели, совершает иные трудовые действия. Именно поэтому разные субъекты труда добиваются и различных результатов даже при условии изначально одинакового ресурсного обеспечения. Они по-разному оптимизируют свою деятельность, имея в распоряжении различное знание. В этом смысле благо «знание» имеет не просто полезность, поскольку очевидно, что знание способствует удовлетворению потребностей, а именно экономическую полезность, так как в процессе своей реализации не только дает возможности, но и лишает их, обуславливая ограниченность отражаемого в знании ресурса. Вместо одного потребляемого знания потенциально может быть потреблено другое знание – с большей или меньшей полезностью, с большими или меньшими возможностями в плане удовлетворения потребностей.

Поскольку различное знание обуславливает и различные результаты, то знание трудовых действий с большей общей и предельной полезностью всегда является более редким ресурсом по отношению к возвышающимся экономическим потребностям в знании. Поэтому объективно каждый субъект труда является потребителем некоторого знания собственной трудовой деятельности (далее – ЗСТД). Причем то, как субъект оптимизирует потребляемое знание, с одной стороны, определяется развитостью его соответствующей компетенции, а с другой – определяет его экономическую безопасность. В этом смысле ЗСТД является фактором ЭБСТЭЗ.

Между тем, на наш взгляд, понятие ЭБСТЭЗ, предлагаемое и формулируемое в данной статье, с одной стороны, является более простым, так как оно есть часть более общего понятия экономической безопасности, активно прорабатываемого в отечественной экономической науке, в особенности в последние два десятилетия. С другой стороны, оно является и более сложным, так как предполагает в одном смысловом наполнении и субъектную, и объектную составляющую, и вместе с тем недостаточно актуализированным и малоизученным. В статье подчеркивается, что и субъектом, и объектом управления ЭБСТЭЗ должен быть сам субъект труда соответствующей компетенции, вступающий в трудовое взаимодействие, в экономические отношения с другими субъектами трудовой деятельности. Опираясь на представленную выше конкретизацию понятия ЗСТД, мы получаем, что ЭБСТЭЗ есть состояние защищенности, предполагающее удовлетворение возвышающихся экономических потребностей субъекта труда в ЗСТД.

Достижение цели определения возможных форм реализации компетенции управления ЭБСТЭЗ возможно в рамках компетентностного подхода. Изначально данный подход получил развитие в теории языка. Дальнейшие исследования, обусловившие введение в научных оборот понятий «компетенция» и «компетентность», разграничение и отождествление данных понятий, нашли свое продолжение в проблематике развития профессионализма в самых разных областях деятельности во многих странах, прежде всего при подготовке кадров в сфере экономики. Так, компетентностный подход хорошо себя зарекомендовал в целом в сфере экономики и бизнеса (Решетько и Соколов, 2016; Chen et al., 2018; Dahms, 2018; Prieto-Pastor et al., 2018; Tehseen et al., 2019); непосредственно при подготовке управленческих кадров и организации управленческих процессов (Антропова, 2015; Богунев, 2016; Campos et al., 2019; Podmetina et al., 2018; Shah and Prakash, 2018). В некоторых работах на основании компетентностного подхода развивается понятие управленческих компетенций (Апенько и Еременко, 2015; Khatkhat and Mustafa, 2019; Lakshminarayanan et al., 2016; Liang et al., 2018). Именно поэтому мы считаем возможным его применение в аспекте проблематики управления экономической безопасностью, в особенности с точки зрения подготовки субъекта соответствующей управленческой компетенции, который вступает в трудовое взаимодействие, в экономические отношения с иными субъектами трудовой деятельности. Такое взаимодействие подробно рассмотрено в соответствующем исследовании (Богунев, 2019), хотя и без специальных акцентов на компетенции и в особенности на формах ее реализации.

Сегодня, когда говорят о компетенциях, то, как правило, имеют в виду круг решаемых субъектом профессиональных задач, а когда говорят о компетентности, то подразумевают нечто, присущее непосредственно самому индивидуальному субъекту деятельности. Однако разведение и разграничение значений и смыслов понятий «компетенция» и «компетентность» не входит в круг задач данного исследования, поэтому мы будем придерживаться такого устоявшегося варианта словоупотребления, как «компетенция», который используется, например, в федеральном государственном образовательном стандарте высшего образования по направлению подготовки 38.03.02

«Менеджмент» (уровень бакалавриата)² и др. К тому же в контексте нашего исследования мы говорим о необходимости решения определенных задач непосредственно самим субъекта трудовой деятельности, и в этой связи высказываемся в пользу отождествления некоторых содержательных моментов понятий «компетенция» и «компетентность», понимая под этим соответствие подготовленности субъекта труда кругу решаемых им задач в аспекте управления ЗСТД.

Поскольку управление ЭБСТЭЗ поставлено в прямую зависимость от ЗСТД и, соответственно, от деятельности по управлению этим знанием, рассмотрим далее некоторые потенциально востребованные в данной работе теоретико-методологические аспекты управления знанием.

В современной теории экономики знаний проблеме управления знаниями посвящено немало работ. При этом исследователи обращают внимание на необходимость реализации соответствующего управления, прежде всего в практической деятельности субъекта труда, во взаимодействии с другими субъектами (Batarseh et al., 2017; Burnette, 2017; Huang and Chin, 2018; Sungkur and Santally, 2019). Последнее становится возможным даже при отсутствии общей когнитивной позиции, установки (cognitive common ground) (Korppman and Gupta, 2014, p. 84), т. е. некоторого единого понимания того, как управление знаниями может быть реализовано. Работник, по мнению экспертов, может в той или иной степени осуществлять деятельность по управлению знаниями, во многом опираясь на знания, приобретенные в процессе получения общего и специального образования.

Однако ряд авторов подчеркивают, что (и в этом мы с ними согласны) управление знаниями – задача сложная, для профессионального решения которой у специально не подготовленного субъекта труда все же будет недостаточно компетенций (Raudeliūnienė et al., 2016; Wang and Tarn, 2018). Поэтому для соответствующего управления важно ориентированное на данную деятельность обучение (Park and Kim, 2018). В некоторых аспектах управления знанием можно обойтись специально подготовленными менеджерами (Shariq et al., 2019, p. 333), которые посредством особым образом организованной деятельности или ввиду личных доверительных отношений с работниками будут осуществлять необходимое управление. Однако в рамках цели нашего исследования и ввиду специфики явления ЗСТД такой подход нельзя считать удовлетворительным, поскольку он лишает субъекта труда главного, а именно – субъектности в плане управления собственной экономической безопасностью.

Кроме того, как справедливо отмечено в исследованиях (Lowik et al., 2017; Shen et al., 2015), в процессе управления знанием во взаимодействии субъектов труда происходит трансформация (стихийное, неуправляемое изменение) знания. С нашей точки зрения, если это соответствует целям субъекта

² Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент» (уровень бакалавриата) [Электронный ресурс]: приказ М-ва образования и науки Рос. Федерации от 12.01.2016 № 7. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_194217/19789c499cb95f90a790c9c3c3b7702c09084414/ (дата обращения: 26.07.2019).

управления, тогда данное явление, наверное, можно считать деятельностью по управлению знанием. Однако применительно к ЗСТД и экономической безопасности субъекта труда мы все же говорим не о стихийном, а о целенаправленном воздействии, предполагающем управляемое изменение потребляемого ЗСТД в плане его полезности.

В этой связи согласимся с мнением тех авторов (и придерживаемся соответствующей стратегии научных изысканий), которые пишут о необходимости создания специальных практик управления знанием для реализации искомых управленческих компетенций (Oh, 2019; Park and Kim, 2018; Wang and Tarn, 2018) и подготовке в соответствующем ключе субъектов трудовой деятельности. Считаем, применительно к компетенции управления ЭБСТЭЗ как деятельности по удовлетворению возвышающихся экономических потребностей субъекта труда в ЗСТД следует обязательно обращать внимание на формы ее реализации, это определит эффективность обучения, развития данной компетенции, ее внедрения в практическую работу.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Поскольку форма определяется в качестве способа существования и выражения определенным образом упорядоченной совокупности элементов и процессов, образующих предмет или явление, т. е. содержания (Фролов, 1986, с. 434; Губский и др., 2005, с. 489), а также поскольку основанием предмета нашего рассмотрения является понятие деятельности, постольку формы реализации компетенции управления ЭБСТЭЗ могут быть рассмотрены с точки зрения структурных компонентов деятельности. Таким образом, мы получаем возможные варианты форм по субъектам, объектам, целям и средствам, представленные на рис. 1.

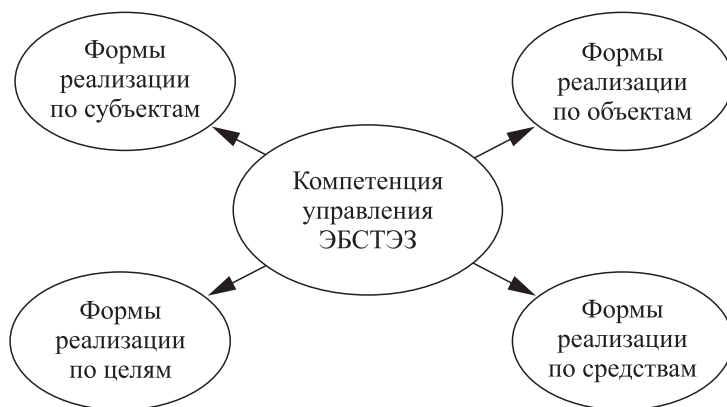


Рис. 1. Формы реализации компетенции управления экономической безопасностью субъекта труда в развивающейся экономике знаний с точки зрения структурных компонентов деятельности / Fig. 1. Forms of applying the competence of economic security management of the subject of labor in the developing knowledge economy in terms of activity structural components

Отметим, что компетенция реализуется не только в отношении ЗСТД самого субъекта данной компетенции, но и в отношении ЗСТД иных субъектов труда, так как субъект трудовой деятельности определяется в качестве субъекта ЗСТД, потенциального субъекта компетенции управления ЭБСТЭЗ, именно трудовое взаимодействие между субъектами труда, работниками обуславливает их экономическую безопасность.

Вместе с тем, поскольку субъект есть активно действующий, обладающий сознанием и волей индивид или социальная группа и при этом субъекту противостоит, противопоставляется объект, на который направлена деятельность субъекта (Фролов, 1986, с. 465; Губский и др., 2005, с. 441), то формы реализации компетенции ЭБСТЭЗ по субъекту компетенции могут быть, как это представлено на рис. 2, следующими: индивидуальный субъект компетенции ЭБСТЭЗ, когда управляющие воздействия по отношению к ЗСТД осуществляются одним лицом (индивидом); групповой субъект компетенции ЭБСТЭЗ, когда управляющие воздействия по отношению к ЗСТД осуществляются социальной группой.

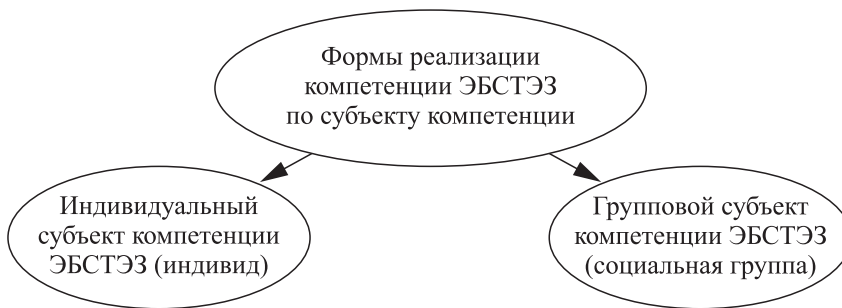


Рис. 2. Формы реализации компетенции управления экономической безопасностью субъекта труда в развивающейся экономике знаний по субъекту компетенции / Fig. 2. Forms of applying the competence of economic security management of the subject of labor in the developing knowledge economy by the competence subject

Соответственно, имеет место система управления, представленная управляющим субъектом (субъектом компетенции управления ЭБСТЭЗ) и управляемым субъектом (субъектом ЗСТД), как это отражено на рис. 3. Отметим, что функционально любой субъект ЗСТД (а равно и субъект компетенции управления ЭБСТЭЗ) может быть определен в качестве как субъекта управления, так и объекта управления в тот или иной отрезок времени, ввиду определенных условий, компетенций, в соответствующих системах управления. Однако мы придерживаемся той логики рассуждений, что, во-первых, человека в целом, как правило, называют субъектом, подразумевая при этом, что он является активно действующим. А во-вторых, предложенные обозначения справедливы еще и потому, что субъекту компетенции управления ЭБСТЭЗ важно помнить о субъектности субъекта труда, принимающего собственные решения. Субъекту компетенции управления ЭБСТЭЗ важно учитывать данное обстоятельство, производя управляющие воздействия. Поэтому мы говорим об управляющем субъекте и управляемом субъекте.

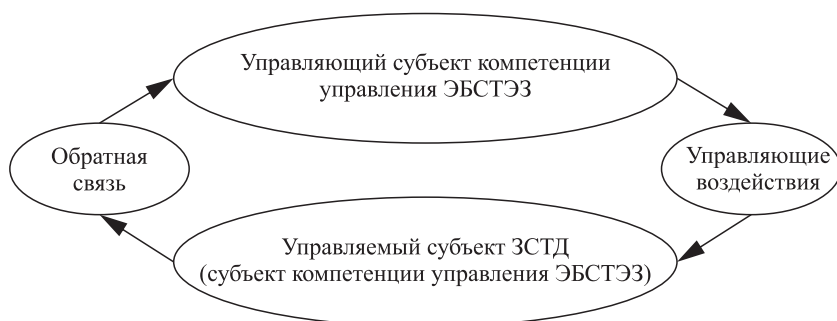


Рис. 3. Система управления, представленная управляющим субъектом (субъектом компетенции управления экономической безопасностью субъекта труда в развивающейся экономике знаний) и управляемым субъектом (субъектом знания собственной трудовой деятельности) / Fig. 3. The management system represented by the managing subject (the subject of the competence of economic security management of the subject of labor in the developing knowledge economy) and the controlled subject (subject of knowledge of their own labor activity)

При этом управляющий субъект компетенции определяет, идентифицирует ЗСТД управляемого субъекта посредством того знания, которым субъект компетенции имеет возможность оперировать прежде всего сам. Вместе с тем управляемым субъектом ЗСТД также может быть и субъект компетенции ЭБСТЭЗ, что более подробно будет раскрыто далее.

Однако субъекту компетенции управления ЭБСТЭЗ необходимо иметь в виду, что управляемый субъект ЗСТД есть также активно действующий исходя из собственных потребностей и знания удовлетворения этих потребностей, обладающий сознанием и волей индивид или социальная группа. В связи с этим формы реализации компетенции ЭБСТЭЗ по субъекту ЗСТД могут быть, как это представлено на рис. 4, следующими: индивидуальный субъект ЗСТД, групповой субъект ЗСТД, субъект компетенции ЭБСТЭЗ как субъект ЗСТД.

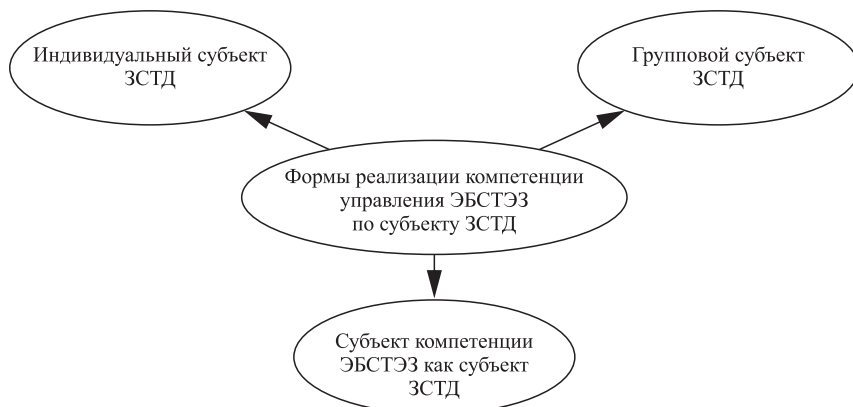


Рис. 4. Формы реализации компетенции управления экономической безопасностью субъекта труда в развивающейся экономике знаний по субъекту знания собственной трудовой деятельности / Fig. 4. Forms of applying the competence of economic security management of the subject of labor in the developing knowledge economy by the subject of knowledge of their own labor activity

Индивидуальный субъект ЗСТД проявляется тогда, когда система управления представлена одним работником как управляемым субъектом ЗСТД и управляющим субъектом компетенции. Так, управляющие воздействия реализуются в отношении индивида.

Групповой субъект ЗСТД проявляется тогда, когда система управления представлена управляемым субъектом в виде группы работников и управляющим субъектом компетенции. Управляющие воздействия реализуются в отношении группы субъектов ЗСТД, обобщаемых субъектом компетенции в некотором понятии или группе понятий.

Отметим, что как при индивидуальной, так и при групповой форме реализации компетенции ЭБСТЭЗ по субъекту ЗСТД взаимодействие управляющего субъекта компетенции и управляемого субъекта ЗСТД может быть структурировано как исходя из иерархий и функционирования систем управления, принятых, например, в некоторой организации, фирме, так и исходя из целей, а также развитости компетенции управляющего субъекта.

Субъект компетенции ЭБСТЭЗ как субъект ЗСТД проявляется тогда, когда реализуется самоуправление и, соответственно, управляющим и управляемым субъектом в системе управления выступает одно и то же лицо. В этом случае потребляемые и производимые в процессе трудовой деятельности блага рассматриваются как объекты потребительного и производственного потребления данного субъекта труда. При этом субъект компетенции ЭБСТЭЗ как субъект ЗСТД в процессе управления экономической безопасностью в условиях развивающейся экономики знаний будет оказывать управляющие воздействия на другие субъекты трудовой деятельности.

Поскольку объектом является то, что противостоит субъекту и на что направлена деятельность субъекта (Фролов, 1986, с. 465; Губский и др., 2005, с. 313–314), то формы реализации компетенции ЭБСТЭЗ по объекту, как это представлено на рис. 5, могут быть следующими: ЗСТД, знание собственного трудового действия, знание собственной трудовой операции.



Рис. 5. Формы реализации компетенции управления экономической безопасностью субъекта труда в развивающейся экономике знаний по объекту /

Fig. 5. Forms of applying the competence of economic security management of the subject of labor in the developing knowledge economy by the object

Итак, ЗСТД есть совокупность знания трудовых действий определенного субъекта труда. Знание собственного трудового действия – это совокупность знания трудовых операций, определяемого целью как некоторого предвосхищаемого результата, образа удовлетворенной потребности. Знание собственной трудовой операции, в свою очередь, есть доведенный до автоматизма трудовой процесс с неосознаваемой или плохо осознаваемой субъектом труда целью.

Поскольку ЭБСТЭЗ – это состояние защищенности, предполагающее удовлетворение возвышающихся экономических потребностей субъекта труда в ЗСТД, а ЗСТД – совокупность знания трудовых действий, оптимизируемого по его общей и предельной полезности, а также поскольку цель понимается как «...предвосхищение в сознании результата, на достижение которого направлены действия», «...в качестве непосредственного мотива...», который «...направляет и регулирует действия, пронизывает практику как внутренний закон, которому человек подчиняет свою волю» (Фролов, 1986, с. 534) и вместе с тем, как то, с чем «...сообразуются средства необходимые для ее достижения» (Губский и др., 2005, с. 506), то формы реализации компетенции управления ЭБСТЭЗ по цели, как это представлено на рис. 6, могут быть следующими: повышение общей и предельной полезности ЗСТД; понижение общей и предельной полезности ЗСТД; сохранение общей и предельной полезности ЗСТД.

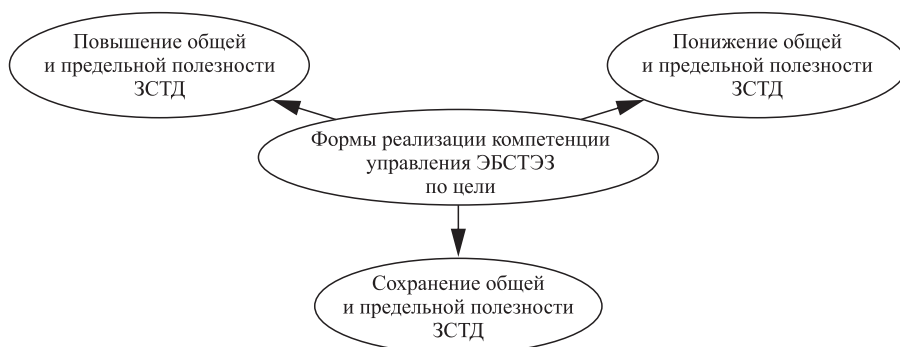


Рис. 6. Формы реализации компетенции управления экономической безопасностью субъекта труда в развивающейся экономике знаний по цели / Fig. 6. Forms of applying the competence of economic security management of the subject of labor in the developing knowledge economy by purpose

Такое определение целей обусловлено следующими факторами. Во-первых, формами реализации компетенции по объекту являются знание деятельности, знание действия, а также знание операций субъекта труда. Данное обстоятельство в потребляемом ЗСТД позволяет выявлять предельную полезность как полезность каждой дополнительной единицы блага (знания). Это могут быть последовательно потребляемые знания трудовых действий или операций или знания трудовых деятельностей, причем как в случае с групповым, так и с индивидуальным субъектом ЗСТД. Соответственно, некоторая сумма полезностей таких потребляемых благ знания дает так называемую общую полезность, или, как ее еще называют, суммарную, совокупную полезность.

Во-вторых, субъекты трудовой деятельности вступают в соответствующее трудовое взаимодействие, экономические отношения, поэтому реализация компетенции управления ЭБСТЭЗ будет нацелена не только на повышение, но и на понижение общей и предельной полезности ЗСТД, например в отношении конкурирующего субъекта. В свою очередь, цель сохранения полезности того или иного знания прежде всего дает возможность идентификации, формализации определенного элемента ЗСТД для дальнейшего решения многочисленных практических задач.

Кроме того, оперирование субъектом компетенции управления ЭБСТЭЗ обозначенными выше целями, понимание наличия таковых в управляющей деятельности конкурирующего субъекта компетенции способствуют защищенности от воздействий, обуславливающих понижения общей и предельной полезности собственного ЗСТД, т. е. проявляется как непосредственное управление экономической безопасностью.

Ввиду обозначенных выше форм реализации компетенции управления ЭБСТЭЗ по субъекту ЗСТД (и здесь же как возможному субъекту компетенции), объекту и целям, в статье предлагаются, как это представлено на рис. 7, следующие формы реализации компетенции ЭБСТЭЗ по организации средств по отношению, соответственно, к субъекту ЗСТД, объекту и цели.

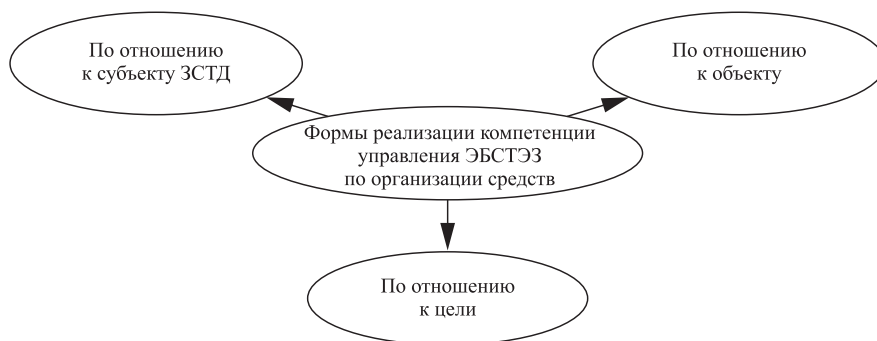


Рис. 7. Формы реализации компетенции управления экономической безопасностью субъекта труда в развивающейся экономике знаний по организации средств по отношению к субъекту знания собственной трудовой деятельности / Fig. 7. Forms of applying the competence of economic security management of the subject of labor in the developing knowledge economy in term of funds organization in relation to the subject of knowledge of their own labor activity

При этом формы реализации компетенции ЭБСТЭЗ по организации средств по отношению к субъекту могут быть следующими: унифицированная, персонализированная и персонифицированная.

Унифицированная реализация компетенции будет иметь место в тех случаях, когда одни и те же управляющие воздействия применяются к различным субъектам ЗСТД, различным трудовым действиям, их элементам. Персонализированная реализация будет иметь место в тех случаях, когда к различным субъектам ЗСТД, различным трудовым действиям применяются различные управляющие воздействия. Однако считаем возможным также обозначить и персонифицированную реализацию компетенции. Субъектом компетенции

ЭБСТЭЗ может быть не только индивидуальный субъект, но и групповой. Последнее обстоятельство еще более усиливает дифференциацию в аспектах реализации компетенции управления ЭБСТЭЗ и отождествление реализации с субъектом компетенции. Поэтому персонифицированная форма отражает сформированный стиль поведения субъекта компетенции, который, несмотря на наличие унифицированной и персонализированной форм реализации, от субъекта к субъекту будет отличаться.

Формы реализации компетенции ЭБСТЭЗ по организации средств по отношению к объекту могут быть следующими: процессная, проектная, смешанная.

Процессную реализацию компетенции мы имеем в том случае, когда стандартный набор управляющих воздействий приводит к получению одного и того же результата. Такой вариант репродуктивной реализации компетенции оправдывает себя в знакомых ситуациях. Однако, если ситуация меняется и старые, пусть и много раз оправдавшие свою эффективность варианты управляющих воздействий не дают полезного результата, не решают актуальных задач в плане изменения общей и предельной полезности ЗСТД и подсистем, то необходим новый вариант, необходима проектная реализация компетенции.

Реализация *проектного* управления ЭБСТЭЗ представляет собой движение от актуального состояния ЗСТД, знания трудовых действий, потребляющих ресурсы и производящих продукты, до целевого состояния с иной общей и предельной полезностью. И в этом случае оправданно говорить о продуктивной, потенциально инновационной реализации компетенции, в отличие от репродуктивной. Вместе с тем следует отметить, что реализация проектов по управлению ЭБСТЭЗ может быть целостным, регулярным процессом, совокупностью взаимосвязанных, взаимодействующих, повторяющихся (систематических, а не случайных) действий. Соответственно, в этом случае деятельность по реализации компетенции представляет собой процесс, в котором отдельное действие может пониматься в качестве проекта. И такой проект, в свою очередь, тоже может стать процессом.

Таким образом, в деятельности субъекта компетенции по управлению ЭБСТЭЗ мы можем наблюдать как процессное, так и проектное управление, которые не противоречат друг другу, но являются взаимосвязанными, взаимообусловленными явлениями, где процессная и проектная реализация компетенции представляют собой взаимодополняющее целое, т. е. проявляется *смешанная* форма реализации компетенции по организации средств по отношению к объекту.

Формы реализации компетенции управления ЭБСТЭЗ по организации средств по отношению к цели могут быть следующими: реактивная, проактивная, смешанная.

Реактивная реализация компетенции будет иметь место в тех случаях, когда полезность знания трудовых действий, операций или ЗСТД в целом меняется вслед за изменившимися условиями, не прогнозируя, не опережая их. *Проактивная* реализация проявляется, когда прогнозируется изменение ситуации, потребности в новом знании потребления и производства благ. Соответственно, ЗСТД меняется, опережая возможные изменения.

Вместе с тем может быть смешение реактивной и проактивной форм. ЗСТД раскрывается через знание деятельности, действий и операций, т. е. подсистем ЗСТД. При этом не каждая подсистема может быть формализована субъектом компетенции в определенный отрезок времени. Соответственно, подсистемы ЗСТД, которые формализованы, могут подвергаться управляющим воздействиям проактивно. В то же время управление полезностью иных подсистем ЗСТД будет осуществляться как реакция на уже случившиеся изменения, т. е. реактивно. В этом смысле, конечно же, управление полезностью всего ЗСТД происходит и реактивно, и проактивно, т. е. в *смешанной* форме.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Исходя из цели определения возможных форм компетенции управления ЭБСТЭЗ, исследование опиралось на разрабатываемую сегодня методологическую базу компетентностного подхода, который активно находит свое применение в сфере экономики и бизнеса. При этом основное содержание работы выполнено в русле понятия управленческой компетенции, где понятие «компетенция управления ЭБСТЭЗ» является новым, как и показанные в статье формы реализации компетенции.

Вместе с тем, исходя из специфики рассматриваемой компетенции, в исследовании использовались имеющиеся теоретико-методологические разработки по проблеме управления знаниями, прежде всего в аспекте практической деятельности субъектов труда и взаимодействия между ними. Учтено, что для профессионального управления знаниями субъект управления должен иметь необходимую подготовку. Причем субъектом управления должен быть не столько специально обученный менеджер, сколько любой работник в процессе трудового взаимодействия в условиях развивающейся экономики знаний. Именно в таком ключе и анализируются формы компетенции.

Показано, что ЗСТД как совокупность знания трудовых действий, оптимизируемого по его общей и предельной полезности, становится фактором экономической безопасности субъекта труда как состояния защищенности, предполагающего удовлетворение возвышающихся экономических потребностей субъекта труда в ЗСТД. Поэтому управление экономической безопасностью субъекта труда реализуется через управление общей и предельной полезностью ЗСТД.

Соответствующее управление предполагает развитость компетенции управления ЭБСТЭЗ, где субъектом компетенции становится сам субъект ЗСТД. Данный субъект в процессе трудовой деятельности взаимодействует с иными субъектами ЗСТД и оказывает на них управляющие воздействия, влияющие на состояние экономической безопасности. При этом реализация компетенции управления ЭБСТЭЗ проявляется в соответствующих формах. В статье представлена визуализация и сделано описание форм реализации компетенции управления ЭБСТЭЗ с точки зрения таких структурных компонентов понятия деятельности, как субъект, объект, цель, средства.

Так, формы реализации компетенции ЭБСТЭЗ могут быть представлены по субъекту компетенции (индивидуальный субъект компетенции ЭБСТЭЗ,

групповой субъект компетенции ЭБСТЭЗ); по субъекту ЗСТД (индивидуальный субъект ЗСТД, групповой субъект ЗСТД, субъект компетенции ЭБСТЭЗ как субъект ЗСТД); по объекту компетенции (знание собственной трудовой деятельности, знание собственного трудового действия, знание собственной трудовой операции); по целям (повышение общей и предельной полезности ЗСТД, понижение общей и предельной полезности ЗСТД, сохранение общей и предельной полезности ЗСТД); по организации средств (по отношению к субъекту ЗСТД, по отношению к объекту, по отношению к целям).

Материал данной статьи может быть использован как в практической работе в процессе обучения компетенции управления ЭБСТЭЗ и дальнейшего использования полученных навыков в управлении экономической безопасностью, так и в теоретических исследованиях возможностей управления ЭБСТЭЗ.

Библиографический список

Антропова Л. В. Формирование профессиональных компетенций у будущих менеджеров в процессе изучения дисциплины «организационное поведение» в условиях бизнес-школы // Вестник Череповецкого государственного университета. 2015. № 7. С. 80–84.

Апенько С. Н., Еременко Е. И. Инновационные технологии формирования и оценки профессиональных управленческих компетенций слушателей программ дополнительного образования вузов // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2015. Т. 25, № 5. С. 834–841. DOI: 10.17150/1993-3541.2015.25(5).834–841.

Богунув Л. А. Концепция управления взаимодействием работников как субъектов развивающейся экономики знаний // *Ars Administrandi* (Искусство управления). 2019. Т. 11, № 3. С. 455–472. DOI: 10.17072/2218-9173-2019-3-455-472.

Богунув Л. А. Особенности экономического мышления менеджера // *Управленец*. 2016. № 1. С. 32–36.

Маркс К., Энгельс Ф. Немецкая идеология / Сочинения: в 30 т. 2-е изд. Т. 3: 1845–1847 / Пер. с нем.; подгот. к печати И. И. Прейса и А. А. Уйбо. М.: Госполитиздат, 1955. С. 7–544.

Мизес Л. Человеческая деятельность: трактат по экономической теории / Пер. с англ. А. В. Куряева. Челябинск: Социум, 2012. 875 с.

Решетько Н. И., Соколов М. А. Анализ лидерских компетенций и роли менеджеров в обеспечении конкурентоспособности бизнес-процессов компании [Электронный ресурс] // Интернет-журнал «Наукоедение». 2016. Т. 8, № 1. Р. 1–14. DOI: 10.15862/42EVN116. URL: <https://naukovedenie.ru/PDF/42EVN116.pdf> (дата обращения: 01.09.2019).

Философский словарь. 5-е изд., перераб. и доп. / Под. ред. И. Т. Фролова. М.: Политиздат, 1986. 590 с.

Философский энциклопедический словарь / Ред.-сост. Е. Ф. Губский, Г. В. Кораблева, В. А. Лутченко. М.: ИНФРА-М, 2012. 570 с.

Batareseh F. S., Usher J. M., Daspit J. J. Absorptive capacity in virtual teams: examining the influence on diversity and innovation // *Journal of Knowledge Management*. 2017. Vol. 21, № 6. P. 1342–1361. DOI: 10.1108/JKM-06-2016-0221.

Burnette M. Tacit knowledge sharing among library colleagues: a pilot study // *Reference Services Review*. 2017. Vol. 45, № 3. P. 382–397. DOI: 10.1108/RSR-11-2016-0082.

Campos D. F., Andrade Lima Jr. J. T., Silva A. B., Fernandes A. J. Professional competencies in supply chain management in the mid-sized supermarket sector in Brazil // *Supply Chain Management*. 2019. Vol. 24, № 3. P. 405–416. DOI: 10.1108/SCM-02-2018-0081.

Chen X., Huang R., Yang Z., Dube L. CSR types and the moderating role of corporate competence // *European Journal of Marketing*. 2018. Vol. 52, № 7/8. P. 1358–1386. DOI: 10.1108/EJM-12-2016-0702.

Dahms S. The effects of networks and autonomy on foreign-owned subsidiary competence development in Taiwan // *International Journal of Emerging Markets*. 2018. Vol. 13, № 6. P. 1615–1634. DOI: 10.1108/IJoEM-06-2017-0201.

Huang Y., Chin Y. Transforming collective knowledge into team intelligence: the role of collective teaching // *Journal of Knowledge Management*. 2018. Vol. 22, № 6. P. 1243–1263. DOI: 10.1108/JKM-03-2017-0106.

Khattak M. S., Mustafa U. Management competencies, complexities and performance in engineering infrastructure projects of Pakistan // *Engineering, Construction and Architectural Management*. 2019. Vol. 26, № 7. P. 1321–1347. DOI: 10.1108/ECAM-05-2017-0079.

Koppman S., Gupta A. Navigating the mutual knowledge problem: a comparative case study of distributed work // *Information Technology & People*. 2014. Vol. 27, № 1. P. 83–105. DOI: 10.1108/ITP-12-2012-0153.

Lakshminarayanan S., Pai Y. P., Ramaprasad B. S. Competency need assessment: a gap analytic approach // *Industrial and Commercial Training*. 2016. Vol. 48, № 8. P. 423–430. DOI: 10.1108/ICT-04-2016-0025.

Liang Z., Howard P. F., Leggat S., Bartram T. Development and validation of health service management competencies // *Journal of Health Organization and Management*. 2018. Vol. 32, № 2. P. 157–175. DOI: 10.1108/JHOM-06-2017-0120.

Lowik S., Kraaijenbrink J., Groen A. J. Antecedents and effects of individual absorptive capacity: a micro-foundational perspective on open innovation // *Journal of Knowledge Management*. 2017. Vol. 21, № 6. P. 1319–1341. DOI: 10.1108/JKM-09-2016-0410.

Oh S. Y. Effects of organizational learning on performance: the moderating roles of trust in leaders and organizational justice // *Journal of Knowledge Management*. 2019. Vol. 23, № 2. P. 313–331. DOI: 10.1108/JKM-02-2018-0087.

Park S., Kim E. Fostering organizational learning through leadership and knowledge sharing // *Journal of Knowledge Management*. 2018. Vol. 22, № 6. P. 1408–1423. DOI: 10.1108/JKM-10-2017-0467.

Podmetina D., Soderquist K. E., Petraite M., Teplov R. Developing a competency model for open innovation: from the individual to the organisational level // *Management Decision*. 2018. Vol. 56, № 6. P. 1306–1335. DOI: 10.1108/MD-04-2017-0445.

Prieto-Pastor I., Martín-Pérez V., Martín-Cruz N. Social capital, knowledge integration and learning in project-based organizations: a CEO-based study // *Journal of Knowledge Management*. 2018. Vol. 22, № 8. P. 1803–1825. DOI: 10.1108/JKM-05-2017-0210.

Raudeliūnienė J., Meidutė-Kavaliauskienė I., Vileikis K. Evaluation of factors determining the efficiency of knowledge sharing process in the Lithuanian national defense system // *Journal of the Knowledge Economy*. 2016. Vol. 7, № 4. P. 842–857. DOI: 10.1007/s13132-015-0257-4.

Shah M. N., Prakash A. Developing generic competencies for infrastructure managers in India // *International Journal of Managing Projects in Business*. 2018. Vol. 11. P. 366–381. DOI: 10.1108/IJMPB-03-2017-0030.

Shariq S. M., Mukhtar U., Anwar S. Mediating and moderating impact of goal orientation and emotional intelligence on the relationship of knowledge oriented leadership and knowledge sharing // *Journal of Knowledge Management*. 2019. Vol. 23, № 2. P. 332–350. DOI: 10.1108/JKM-01-2018-0033.

Shen H., Li Z., Yang X. Processes, characteristics, and effectiveness: an integrative framework for successful knowledge transfer within organizations // *Journal of Organizational Change Management*. 2015. Vol. 28, № 3. P. 486–503. DOI: 10.1108/JOCM-12-2013-0251.

Sungkur R. K., Santally M. I. Knowledge sharing for capacity building in open and distance learning (ODL): reflections from the African experience // *Journal of the Knowledge Economy*. 2019. Vol. 10, № 1. P. 380–396. DOI: 10.1007/s13132-017-0459-z.

Tehseen S., Ahmed F. U., Qureshi Z. H., Uddin M. J., Ramayah T. Entrepreneurial competencies and SMEs' growth: the mediating role of network competence // *Asia-Pacific Journal of Business Administration*. 2019. Vol. 11, № 1. P. 2–29. DOI: 10.1108/APJBA-05-2018-0084.

Wang J., Tarn D. Are two heads better than one? Intellectual capital, learning and knowledge sharing in a dyadic interdisciplinary relationship // *Journal of Knowledge Management*. 2018. Vol. 22, № 6. P. 1379–1407. DOI: 10.1108/JKM-04-2017-0145.

Информация об авторе

Богунув Леонид Александрович – канд. психол. наук, докторант кафедры экономики инновационного развития факультета государственного управления ФГБОУ ВО «Московский государственный университет имени М. В. Ломоносова», 119991, Россия, г. Москва, ул. Ленинские горы, 1

ORCID: 0000-0001-7410-4046

ResearcherID: M-2448-2017

Электронный адрес: leonid.bogunov@mail.ru

Статья получена 14 октября 2019 года

UDC 338.2

DOI: 10.17072/2218-9173-2019-4-551-570

MANAGING ECONOMIC SECURITY OF THE SUBJECT OF LABOR IN THE DEVELOPING KNOWLEDGE ECONOMY: FORMS OF COMPETENCE

Leonid A. Bogunov

Lomonosov Moscow State University, 1 Leninskie Gory str.,
Moscow, 119991, Russia

ORCID: 0000-0001-7410-4046

ResearcherID: M-2448-2017

E-mail: leonid.bogunov@mail.ru

For citation:

Bogunov, L. A. (2019), "Managing economic security of the subject of labor in the developing knowledge economy: forms of competence", *Ars Administrandi*, vol. 11, no. 4, pp. 551–570, doi: 10.17072/2218-9173-2019-4-551-570.

Introduction. Under the conditions of the developing knowledge economy and a constant increment of the amount of knowledge and the differentiation of its quality in the sense of utility, knowledge becomes one of the economic safety factors. In this regard, the paper examines a new vision of managing the economic security of the subject of labor in the developing knowledge economy.

Aims. To show possible forms of applying competence in managing the economic security of the subject of labor in the developing knowledge economy.

Methods. The research rests upon theoretical provisions of knowledge economy, in particular, knowledge management theory, competence-based approach, as well as elements of the system and subject approaches. The research aims are addressed using a combination of methods: system analysis and synthesis, formalization.

Results. The specificity of labor activity is considered from the point of view of the knowledge phenomenon and the definition of "knowledge of one's own labor activity" is given as a set of knowledge of labor actions optimized its general and marginal utility and understood as a factor of economic security. The concept of the competence of economic security management of the subject of labor in the developing knowledge economy are formulated as an activity to meet the rising economic needs of the labor subject in a knowledge of their own labor activity. Forms of applying the competence of economic security management of the subject of labor in the developing knowledge economy have been developed, presented in a visualized form and described.

Conclusions. This material can be used as a basis for the further development of the competence content with the view of a theoretical study into the possibilities of managing the economic security of the subject of labor in the developing knowledge economy, and also can be used in managerial training, or providing training to subjects of labor for economic security management.

Keywords: management; economic security; subject of labor; knowledge; labor activity; utility; competence

References

Antropova, L. V. (2015), "Professional competencies formation of future managers in the process of studying the discipline "organizational behavior" in the business school", *Cherepovets State University Bulletin*, no. 7, pp. 80–84.

Apen'ko, S. N. and Eremenko, E. I. (2015), "Innovative technologies of formation and assessment of professional managerial competences of students taking additional educational programs in universities", *Izvestiya of Irkutsk State Economics Academy*, vol. 25, no. 5, pp. 834–841, doi: 10.17150/1993-3541.2015.25(5). 834–841.

Bogunov L. A. (2019), "Concept of managing the employee interactions as subjects of the developing knowledge economy", *Ars Administrandi*, vol. 11, no. 3, pp. 455–472, doi: 10.17072/2218-9173-2019-3-455-472.

Bogunov, L. A. (2016), "Special features of economic thinking of a manager", *The Manager*, no. 1, pp. 32–36.

Marx, K. and Engels, F. (1955), "The German ideology", in *Sochineniya* [Collected works: in 30 vol.], 2nd ed., vol. 3: 1845–1847, Prepared for print by Preis, I. I. and Uibo, A. A., Gospolitizdat, Moscow, Russia, pp. 7–544.

Mises, L. (2005), *Chelovecheskaya deyatel'nost': Traktat po ekonomicheskoi teorii* [Human action: a treatise on economics], Translated by Kuryaev, A. V., Sotsium, Chelyabinsk, Russia.

Reshet'ko, N. I. and Sokolov, M. A. (2016), "The analysis of leader competences and a role of managers in ensuring competitiveness of business processes of the company", *Internet-zhurnal "Naukovedenie"*, vol. 8, no. 1, pp. 1–14, doi: 10.15862/42EVN116 [Online], available at: <https://naukovedenie.ru/PDF/42EVN116.pdf> (Accessed September 1, 2019).

Gubskii, E. F. et al. (ed.) (2012), *Filosofskii entsiklopedicheskii slovar'* [Philosophical encyclopedic dictionary], INFRA-M, Moscow, Russia.

Frolov, I. T. (ed.) (1986), *Filosofskii slovar'* [Philosophical dictionary], 5th ed., Politizdat, Moscow, Russia.

Batarseh, F. S., Usher, J. M. and Daspit, J. J. (2017), "Absorptive capacity in virtual teams: examining the influence on diversity and innovation", *Journal of Knowledge Management*, vol. 21, no. 6, pp. 1342–1361, doi: 10.1108/JKM-06-2016-0221.

Burnette, M. (2017), "Tacit knowledge sharing among library colleagues: a pilot study", *Reference Services Review*, vol. 45, no. 3, pp. 382–397, doi: 10.1108/RSR-11-2016-0082.

Campos, D. F., Andrade Lima Jr., J. T., Silva, A. B. and Fernandes, A. J. (2019), "Professional competencies in supply chain management in the mid-sized super-market sector in Brazil", *Supply Chain Management*, vol. 24, no. 3, pp. 405–416, doi: 10.1108/SCM-02-2018-0081.

Chen, X., Huang, R., Yang, Z. and Dube, L. (2018), "CSR types and the moderating role of corporate competence", *European Journal of Marketing*, vol. 52, no. 7/8, pp. 1358–1386, doi: 10.1108/EJM-12-2016-0702.

Dahms, S. (2018), "The effects of networks and autonomy on foreign-owned subsidiary competence development in Taiwan", *International Journal of Emerging Markets*, vol. 13, no. 6, pp. 1615–1634, doi: 10.1108/IJoEM-06-2017-0201.

Huang, Y. and Chin, Y. (2018), "Transforming collective knowledge into team intelligence: the role of collective teaching", *Journal of Knowledge Management*, vol. 22, no. 6, pp. 1243–1263, doi: 10.1108/JKM-03-2017-0106.

Khattak, M. S. and Mustafa, U. (2019), "Management competencies, complexities and performance in engineering infrastructure projects of Pakistan", *Engineering, Construction and Architectural Management*, vol. 26, no. 7, pp. 1321–1347, doi: 10.1108/ECAM-05-2017-0079.

Koppman, S. and Gupta, A. (2014), "Navigating the mutual knowledge problem: a comparative case study of distributed work", *Information Technology & People*, vol. 27, no. 1, pp. 83–105, doi: 10.1108/ITP-12-2012-0153.

Lakshminarayanan, S., Pai, Y. P. and Ramaprasad, B. S. (2014), "Competency need assessment: a gap analytic approach", *Industrial and Commercial Training*, vol. 48, no. 8, pp. 423–430, doi: 10.1108/ICT-04-2016-0025.

Liang, Z., Howard, P. F., Leggat, S. and Bartram, T. (2018), "Development and validation of health service management competencies", *Journal of Health Organization and Management*, vol. 32, no. 2, pp. 157–175, doi: 10.1108/JHOM-06-2017-0120.

Lowik, S., Kraaijenbrink, J. and Groen, A. J. (2017), "Antecedents and effects of individual absorptive capacity: a micro-foundational perspective on open innovation", *Journal of Knowledge Management*, vol. 21, no. 6, pp. 1319–1341, doi: 10.1108/JKM-09-2016-0410.

Oh, S. Y. (2019), "Effects of organizational learning on performance: the moderating roles of trust in leaders and organizational justice", *Journal of Knowledge Management*, vol. 23, no. 2, pp. 313–331, doi: 10.1108/JKM-02-2018-0087.

Park, S. and Kim, E. (2018), "Fostering organizational learning through leadership and knowledge sharing", *Journal of Knowledge Management*, vol. 22, no. 6, pp. 1408–1423, doi: 10.1108/JKM-10-2017-0467.

Podmetina, D., Soderquist, K. E., Petraite, M. and Teplov, R. (2018), "Developing a competency model for open innovation: from the individual to the organisational level", *Management Decision*, vol. 56, no. 6, pp. 1306–1335, doi: 10.1108/MD-04-2017-0445.

Prieto-Pastor, I., Martín-Pérez, V. and Martín-Cruz, N. (2018), "Social capital, knowledge integration and learning in project-based organizations: a CEO-based study", *Journal of Knowledge Management*, vol. 22, no. 8, pp. 1803–1825, doi: 10.1108/JKM-05-2017-0210.

Raudeliūnienė, J., Meidutė-Kavaliauskienė, I. and Vileikis, K. (2016), "Evaluation of factors determining the efficiency of knowledge sharing process in the Lithuanian national defense system", *Journal of the Knowledge Economy*, vol. 7, no. 4, pp. 842–857, doi: 10.1007/s13132-015-0257-4.

Shah, M. N. and Prakash, A. (2018), "Developing generic competencies for infrastructure managers in India", *International Journal of Managing Projects in Business*, vol. 11, pp. 366–381, doi: 10.1108/IJMPB-03-2017-0030.

Shariq, S. M., Mukhtar, U. and Anwar, S. (2019), "Mediating and moderating impact of goal orientation and emotional intelligence on the relationship of knowledge oriented leadership and knowledge sharing", *Journal of Knowledge Management*, vol. 23, no. 2, pp. 332–350, doi: 10.1108/JKM-01-2018-0033.

Shen, H., Li, Z. and Yang, X. (2015), "Processes, characteristics, and effectiveness: an integrative framework for successful knowledge transfer within organizations", *Journal of Organizational Change Management*, vol. 28, no. 3, pp. 486–503, doi: 10.1108/JOCM-12-2013-0251.

Sungkur, R. K. and Santally, M. I. (2019), "Knowledge sharing for capacity building in open and distance learning (ODL): reflections from the African experience", *Journal of the Knowledge Economy*, vol. 10, no. 1, pp. 380–396, doi: 10.1007/s13132-017-0459-z.

Tehseen, S., Ahmed, F. U., Qureshi, Z. H., Uddin, M. J. and Ramayah, T. (2019), "Entrepreneurial competencies and SMEs' growth: the mediating role of network competence", *Asia-Pacific Journal of Business Administration*, vol. 11, no. 1, pp. 2–29, doi: 10.1108/APJBA-05-2018-0084.

Wang, J. and Tarn, D. (2018), "Are two heads better than one? Intellectual capital, learning and knowledge sharing in a dyadic interdisciplinary relationship", *Journal of Knowledge Management*, vol. 22, no. 6, pp. 1379–1407, doi: 10.1108/JKM-04-2017-0145.

Received October 14, 2019

УДК 336.22

DOI: 10.17072/2218-9173-2019-4-571-588

СТИМУЛИРОВАНИЕ ТРУДА НАЛОГОВЫХ ИНСПЕКТОРОВ В РОССИИ

С. Г. БЕЛЕВ

Институт экономической политики имени Е. Т. Гайдара (Институт Гайдара),

г. Москва, Россия

Российская академия народного хозяйства и государственной службы

при Президенте Российской Федерации, г. Москва, Россия

Е. О. МАТВЕЕВ

Российская академия народного хозяйства и государственной службы

при Президенте Российской Федерации, г. Москва, Россия

Для цитирования:

Белев С. Г., Матвеев Е. О. Стимулирование труда налоговых инспекторов в России // *Ars Administrandi* (Искусство управления). 2019. Том 11, № 4. С. 571–588. DOI: 10.17072/2218-9173-2019-4-571-588.

Введение: в современной России особый интерес представляют вопросы, связанные с повышением эффективности налогового администрирования. Для решения этой проблемы в развивающихся странах внедряются различные схемы денежного поощрения налоговых инспекторов, привязанные к результатам проверок, чего нет в развитых странах. Важно понять, какую систему оплаты труда налоговых инспекторов следовало бы использовать и какую применяют в России.

Цель: оценка характера системы оплаты труда налоговых инспекторов в России и разработка рекомендаций по повышению ее эффективности с точки зрения налогового администрирования.

Методы: сравнительный анализ, методы анализа, обобщений и экстраполяции результатов, эконометрические методы оценивания на панельных данных.

Результаты: определены факторы, влияющие на выбор эффективного и стимулирующего контрактов для налоговых инспекторов. Выявлены показатели результативности налогового администрирования. Эмпирический анализ показал слабую зависимость оплаты труда налоговых инспекторов от показателей результативности налогового администрирования (эластичность 0,14) и высокую корреляцию с альтернативной стоимостью труда.

Выводы: существующая система оплаты труда налоговых инспекторов в России представляет собой больше эффективный контракт, нежели стимулирующий. Имеет смысл использовать стимулирующий контракт, привязанный к единственному показателю объема санкций с поправкой на результаты досудебного и судебного оспаривания. При этом следует исключить из расчета вознаграждения обжалованные налоговые санкции, а по обжалованным, но неаннулированным проверкам платить позже.

Ключевые слова: налоговое администрирование; оплата труда налоговых инспекторов; эффективный и стимулирующий контракты; асимметрия информации; оппортунистическое поведение; показатели эффективности налогового администрирования

ВВЕДЕНИЕ

В ситуации замедляющегося экономического роста, ухудшения конъюнктуры мировых рынков встает вопрос о наполнении государственного бюджета. Вызывают интерес проблемы, связанные с повышением эффективности налогового администрирования.

С начала 1990-х годов в академической литературе в качестве одного из вариантов решения активно обсуждается вознаграждение налоговых инспекторов пропорционально собранным налогам и штрафам. В истории встречаются такие случаи, когда государство предоставляло частным лицам права на сбор налогов на части своей территории – так называемая система налоговых откупов (Bonney, 1995). Такого рода решения имели место в Европе (White, 2004), России (Гавлин, 2007), Азии (Cosgel and Miceli, 2009), Америке (Parrillo, 2013). Однако в XX веке наблюдался практически повсеместный переход к сбору налогов через специально функционирующий аппарат налоговых органов (Cosgel and Miceli, 2009; Parrillo, 2013). К концу же прошлого века среди развивающихся (но не развитых) стран наметилась обратная тенденция. Некоторые из них, например, Уганда и Тунис, начали продавать на аукционах право на взимание некоторых налогов (Stella, 1993; Iversen et al., 2006; Cosgel and Miceli, 2009). Таким образом, имела место фактическая приватизация налогового администрирования. Другие же страны, такие как Бразилия (Kahn et al., 2001), Перу (Das-Gupta and Mookherjee, 1998) и Пакистан (Khan et al., 2016), хоть и не стали прибегать к радикальным решениям, однако начали активно внедрять различные схемы денежного поощрения налоговых инспекторов, привязанные к результатам проверок. В развитых же экономиках ничего подобного не наблюдалось (Khan et al., 2016).

Данные различия можно объяснить тем, что в развитых странах ниже чистые выгоды уклонения от уплаты налогов ввиду наличия налоговых агентов по уплате различных налогов на доход (англ. *third-party control*) (Kleven et al., 2016), выше уровень социального капитала со слабыми связями и выше качество институтов (Kleven, 2014, Besley and Persson, 2014). В результате издержки администрирования и уровень уклонения ниже, а бюджет может позволить себе платить значимые заработные платы налоговым инспекторам без привязки к результатам проверок.

С точки зрения указанных факторов, значимо влияющих на выбор системы налогового администрирования, Россия, скорее, относится к развивающимся странам. В связи с этим интерес представляет то, какую систему оплаты труда налоговых инспекторов следовало бы использовать и какую применяют в России.

Из приведенного выше описания можно сформулировать две системы оплаты труда – стимулирующий (англ. *performance-based*) и эффективный (англ. *efficient*) контракты. Под стимулирующим контрактом мы будем понимать контракт, при котором вознаграждение сотрудника привязано к результатам его деятельности. Под эффективным контрактом мы будем иметь в виду контракт, при котором сотрудник получает высокое жалование в фиксированном размере.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ**Преодоление оппортунистического поведения: эффективный vs стимулирующий контракт**

Эффективные и стимулирующие контракты применяются с целью преодоления проблемы «поручитель-исполнитель» (англ. principal-agent problem) (Grossman and Hart, 1983). Возникает проблема асимметрии информации: у поручителя нет сведений о том, выполняет ли исполнитель взятые на себя обязательства. В связи с этим поручитель вынужден нести те или иные издержки, связанные с преодолением асимметрии информации. Классическим решением является проведение мониторинга действий исполнителя. Однако в случае выявления недобросовестного поведения исполнителя при невозможности применения штрафных санкций в его отношении единственной дисциплинирующей мерой является разрыв контрактных отношений. В такой ситуации угроза разрыва будет тем более действенной в преодолении оппортунизма исполнителя, чем вероятнее выявление недобросовестного поведения и чем ниже в денежном выражении лучшая альтернатива применения его труда (англ. reservation wage) (Shapiro and Stiglitz, 1984). Данное решение и является эффективным контрактом. Его эффективность ограничена двумя характеристиками – уровнем резервной заработной платы исполнителя и вероятностью выявления нарушений исполнителя. Если первый показатель высок, а второй низок, реализация эффективного контракта потребует больших затрат (Besley and McLaren, 1993).

Вторым классическим решением проблемы оппортунизма исполнителя является установление прямой зависимости между выплатами и достижением установленных целевых показателей (англ. performance-based contract) (Prendergast, 1999). В таком случае у исполнителя возникает информационная рента: поручитель вынужден отдавать исполнителю долю в общем результате предприятия с целью снизить стимулы исполнителя к оппортунистическому поведению.

Однако в академической литературе отмечаются следующие основные факторы, снижающие эффективность применения стимулирующих контрактов для предотвращения оппортунизма исполнителей. Во-первых, результат может зависеть не только и не столько от усилий исполнителя, но и от внешних условий, изменяющихся независимо от воли исполнителя и поручителя (Baker, 2000). Например, рост продаж предприятия, с одной стороны, может быть обусловлен успешной рекламной кампанией, проведенной отделом маркетинга, а с другой, ростом спроса в результате увеличения доходов потребителей. Во-вторых, часто исполнителю необходимо выполнять несколько задач, и тогда возникает проблема множественности целей (англ. multitasking) (Holmstrom and Milgrom, 1991). Например, уровень вознаграждения исполнителя может зависеть только от результата выполнения одной из задач, в то время как поручитель заинтересован в выполнении всех задач. Кроме того, важное значение имеют зависимость результата каждой из задач от усилий, связанных с выполнением этой и других задач, зависимость функций

выигрыша поручителя и издержек исполнителя от уровня усилий, прилагаемых исполнителем для реализации различных задач (Holmstrom and Milgrom, 1994). Может сложиться ситуация, когда, даже при условии зависимости вознаграждения исполнителей от нескольких показателей результативности, они могут не прилагать усилий к выполнению не только невознаграждаемых, но и вознаграждаемых задач. В-третьих, не все показатели результативности могут быть объективно измеряемыми (Baker et al., 1994; Baker, 2000).

Таким образом, эффективный контракт предпочтительнее стимулирующего контракта, поскольку:

- не требуются большие финансовые ресурсы для покрытия резервной заработной платы;
- имеет место эффективный мониторинг за исполнителями;
- есть необходимость выполнения нескольких задач;
- возможные показатели результативности преимущественно коррелируют с прочими факторами, а не с усилиями исполнителей;
- существуют значительные издержки объективного измерения результативности.

Ниже мы обсудим, какие именно показатели могли бы быть включены в стимулирующий контракт применительно к налоговому инспектору.

Показатели стимулирующего контракта для оппортунистически настроенного налогового инспектора

Оппортунистическое поведение налоговых инспекторов проявляется следующим образом: во-первых, в случае, когда в результате действий (бездействий) налогового инспектора имеет место уход налогоплательщика от ответственности («преступление без наказания»), во-вторых – административное давление на налогоплательщика со стороны налоговых инспекторов («наказание без преступления»). В первом случае налоговые инспекторы и налогоплательщики стовариваются с целью занижить или вовсе скрыть налоговую базу (Shleifer and Vishny, 1993). Во втором случае налоговый инспектор заинтересован в том, чтобы налагать санкции в обмен на поощрение со стороны руководства.

Такая двойственность оппортунизма налогового инспектора требует внимательного подхода к выстраиванию стимулов, поскольку поощрение, направленное против одного из двух типов нежелательного поведения, может создать стимулы к совершению действий другого типа (Stella, 1993; Kahn et al., 2001; Iversen et al., 2006; Cosgel and Miceli, 2009; Khan et al., 2016). Основной проблемой поощрения налоговых инспекторов является поиск показателя, который бы направил правоприменение к профилактике налоговых преступлений (Friedman, 1984), а не к наказанию правонарушителя (Becker and Stigler, 1974; Landes and Posner, 1975). Например, таким индикатором мог бы стать объем налоговых поступлений, собранных еще до осуществления каких-либо проверок налоговыми органами. Однако в таком случае может проявиться отмеченная нами ранее проблема стимулирующих контрактов – поощрение за результат, который не столько коррелирует с усилиями испол-

нителя, сколько с факторами внешней среды. Налоговая база, скорее, зависит от прочих факторов, чем от усилий налоговых инспекторов.

В силу отсутствия хорошего «профилактического» показателя на практике обычно реализуется привязка премии налогового инспектора к «карающим» показателям (Kahn et al., 2001; Khan et al., 2016) – таким, как величина произведенных начислений (штрафов, пени, недоимок) по итогам проверок налоговых органов. Главный недостаток индикаторов, привязанных к такой величине, состоит в том, что сотрудники налоговых органов поощряются за наказание нарушения, а не его предотвращение. Однако такие показатели, будучи включенными в стимулирующий контракт налогового инспектора, могут снизить стимулы к сговору с налогоплательщиками. В таком случае собираемость налогов можно повысить, привязав премию налоговых инспекторов к объему кассово исполненных взысканий. В то же время важно учитывать разницу между ценностью единицы взыскания, наложенного в результате камеральной проверки, и единицы взыскания, наложенного в результате выездной проверки. Это обусловлено тем, что материальные издержки выездной проверки выше. Таким образом, в оптимальный контракт налогового инспектора следует включить зависимость премии от поступлений в результате проверок, причем установить более высокий коэффициент для выездных проверок.

Опыт Бразилии конца 1980-х и 1990-х годов (программа FUNDAF) показал, что поощрение в привязке к санкциям дало шестикратный рост поступлений от санкций в номинальном выражении в 1992 году против 1989 года (первый год программы) при небольшом снижении числа проверок. Впрочем, доля премии налоговых инспекторов в санкциях была значительна – до 68 %. Эксперимент со случайным распределением налоговых инспекторов в Пакистане по схемам поощрения позволил сопоставить эффективность этих схем (Khan et al., 2016). Оценивалось качество администрирования налога на недвижимость. Исследовались три схемы поощрения – привязка только к показателю собранных штрафов, привязка к показателю собранных штрафов с корректировкой на жалобы налогоплательщиков и субъективная оценка результатов вышестоящим начальством¹. По результатам эксперимента за первые два года чистые дополнительные штрафы (сумма штрафов за вычетом поощрений) составила: для первой группы – 33,5 % к размеру денежных стимулов, для второй группы – 13 %, а для третьей оказалась в отрицательной зоне: –15,4 %. Однако авторы исследования оговариваются, что важно иметь в виду также издержки налогоплательщиков, порождаемые той или иной схемой администрирования, которые в данном показателе не учитываются.

В случае отсутствия возможности отразить в оптимальном контракте показатели, стимулирующие предотвращение правонарушений, вторым наилучшим (англ. *second-best*) решением является включение показателей, стимулирующих выявление правонарушений при условии, что в этот контракт также будут включены показатели результатов досудебного и судебного обжалований проведенных налоговых проверок (подобно второй схеме из работы

¹ Специальная комиссия в конце налогового периода принимала решение о выплате лучшей трети инспекторов дополнительно 75 % надбавки к фиксированному окладу.

А. Хана и др. (Khan et al., 2016)). Учет аннулированных через досудебные и судебные обжалования проверок компенсирует возникающие стимулы к неправомерному применению санкций. Существенной проблемой в таком случае, как было показано во второй главе работы А. Хана и др. (Khan et al., 2016), является то, что между обжалованием налоговой проверки и его результатом может существовать временной лаг, иногда в несколько лет. Для учета этого отложенного эффекта предлагается по обжалованным взысканиям принимать решения о премировании по факту разрешения вопроса о правомерности взыскания. Например, премировать пропорционально суммам штрафов и пени, не обжалованным налогоплательщиками в текущем бюджетном периоде, а по обжалованным, но неаннулированным проверкам платить в следующих периодах, когда станет известен результат обжалования. Следует также учитывать особенности российского законодательства: в первую очередь результаты налоговой проверки проходят процедуру досудебного обжалования в вышестоящих налоговых органах, и только после этого появляется возможность обжаловать взыскания (пени и штрафы) в суде. В таком случае эффективность процедуры досудебного урегулирования зависит от стимулов работников вышестоящих налоговых инстанций в отмене необоснованных взысканий. В связи с этим такую поправку на результаты досудебного и судебного оспаривания следует в первую очередь включать в контракты работников вышестоящих налоговых органов. Что касается нижестоящих налоговых инспекторов, можно рассмотреть вариант депремирования по результатам аннулированных взысканий.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

В открытых источниках нет сведений о том, имеет ли место учет результативности работы при оплате труда налоговых инспекторов (в том числе при начислении премий). Кроме того, однозначно нельзя утверждать, какие именно показатели результативности налогового администрирования используются при оценке эффективности деятельности налоговых органов. С целью ответить на вопрос, какую именно систему оплаты труда налоговых инспекторов применяют в России, мы проведем эконометрический анализ. Его задача – выявление наличия и характера взаимосвязи между оплатой труда налоговых инспекторов и результатами их деятельности.

Математически переменную оплаты труда можно представить как функцию от результата

$$fot=f(result_1, result_2, ..., result_n),$$

где $result_1$ может быть, например, числом фактически отработанных человеко-часов, а $result_2$ – неким показателем эффективности налогового администрирования. В качестве показателей результативности могут выступать сумма собранных платежей, число налоговых проверок, суммы доначислений по итогам проверок, результаты обжалования налоговых проверок и т.д. Несмотря на разнообразие возможных показателей, которые могли бы

использоваться для оценки результативности действий налоговых инспекторов, эмпирический анализ так или иначе ограничен наличием и доступностью статистических данных.

Данное исследование использует оригинальную базу данных, которая содержит информацию как из открытых, так и из платных источников, а также информацию, полученную по результатам официальных запросов в соответствующие ведомства. В силу того, что статистика, связанная с результатами конкретных налоговых проверок, недоступна, эмпирический анализ возможен лишь на агрегированных данных. Как правило, данные агрегированы по регионам и по годам, что формирует панельную структуру данных.

В результате запроса в Федеральное казначейство удалось получить информацию о расходах, кассово исполненных территориальными подразделениями Федеральной налоговой службы. Среди расходов выделяются: фонд оплаты труда работников налоговых инспекций (ФОТ), страховые взносы, закупка товаров (работ, услуг), а также исполнение судебных актов Российской Федерации по возмещению вреда, причиненного в результате действий (бездействия) органов государственной власти или их должностных лиц и др. Данные по ФОТ, ключевой объясняемой переменной, выделены лишь за 2012–2013 годы. С целью увеличения числа наблюдений для анализа были сделаны предположения о значениях ФОТ за другие рассматриваемые периоды. Поскольку гипотеза о постоянной доле ФОТ по результатам двухвыборочного *t*-теста не отвергается, можно предположить, что доля расходов на оплату труда в общих расходах стабильна и равна средней доле за 2012 и 2013 годы по каждому региону соответственно. Это предположение разумно в том числе потому, что доля ФОТ в общих расходах превышает 70 % практически в каждом регионе, а сами расходы на ФОТ сильно коррелируют с общими расходами (региональные коэффициенты корреляции равны 98,62 % и 97,34 % за 2012 и 2013 годы соответственно).

Федеральное казначейство также предоставило информацию о доходах налоговых инспекций, агрегированных по регионам, которые затем были классифицированы по типу доходов: налоговые поступления, денежные взыскания (штрафы), государственные пошлины и прочие доходы.

В результате запроса в Министерство финансов Российской Федерации мы получили данные о суммах уменьшенных и восстановленных платежей по всем видам налогов (сборов) по решениям судебных органов, а также суммах уменьшенных платежей по решениям вышестоящих налоговых органов. По всем трем показателям можно выделить, какая именно часть соответствует результатам проверок текущего года, предыдущего года, а также года, предшествовавшего предыдущему. Кроме того, министерство предоставило статистику относительно общей среднесписочной численности работников территориальных органов Федеральной налоговой службы.

Прочие сведения о результатах работы налоговых органов можно получить из раздела 3 Формы 2-нк, публикуемой Федеральной налоговой службой. В частности, доступна информация по числу камеральных и выездных проверок, а также суммах дополнительно начисленных налогов по результатам таких проверок. Показатели решений досудебного и судебного

обжалования результатов налоговых проверок в открытом доступе отсутствуют.

Помимо сводной информации о доходах и расходах налоговых инспекций, а также некоторых показателях эффективности налогового администрирования, важно иметь представление о том, насколько уровень зарплаты в налоговой инспекции в среднем отличается от уровня зарплаты в смежных областях (другими словами, является ли уровень оплаты конкурентным). Такую информацию предоставляет Система профессионального анализа рынков и компаний (СПАРК) агентства «Интерфакс».

Таким образом, база данных включает ряд показателей, агрегированных по регионам за 2008–2013 годы. ФОТ, а также доходы от поступления налогов и прочие аналогичные переменные пересчитаны в расчете на одного сотрудника налоговой инспекции в регионе, что позволяет учитывать размер региона. Иначе может возникнуть искажение результата оценки коэффициентов регрессии – ложно-положительная взаимосвязь между показателями. В крупных регионах требуется больше налоговых инспекторов, что, при прочих равных, предполагает больший объем ФОТ. Кроме того, поступления налогов, а также взысканий (пени, штрафов) выше ввиду более высокой численности налогоплательщиков.

Кроме этого, все переменные (за исключением числа налоговых проверок) являются стоимостными и измеряются в номинальных величинах. Для того чтобы перевести их в реальные, мы использовали данные о стоимости фиксированного набора потребительских товаров и услуг по субъектам Российской Федерации, доступных на сайте Федеральной службы государственной статистики.

В результате формирования и преобразования исходных данных мы отобрали ряд показателей, которые могут быть использованы в качестве показателей эффективности налогового администрирования и так или иначе учитываться в годовой заработной плате сотрудников налоговых инспекций. Используемые переменные:

- 1) *tot* – фонд оплаты труда (на одного налогового инспектора);
- 2) *taxes* – сумма налоговых поступлений;
- 3) *fin* – сумма поступлений штрафов, пени и недоимок;
- 4) *kamdon* – сумма доначислений по итогам камеральных проверок;
- 5) *vyedon* – сумма доначислений по итогам выездных проверок;
- 6) *umvish0* – сумма уменьшенных платежей по решениям вышестоящих налоговых органов по проверкам текущего года;
- 7) *umvish1* – сумма уменьшенных платежей по решениям вышестоящих налоговых органов по проверкам прошлого года;
- 8) *umsud0* – сумма уменьшенных платежей по итогам рассмотрения дел судами по проверкам текущего года;
- 9) *umsud1* – сумма уменьшенных платежей по итогам рассмотрения дел судами по проверкам прошлого года;
- 10) *konsult* – среднегодовая заработная плата списочного состава отрасли ОКВЭД 74.14 консультирование.

Все переменные переведены в логарифмы. Если предположить, что эффективность налогового администрирования учитывается в оплате труда нало-

говых инспекторов (например, при выплате премий и бонусов), то в рамках настоящего исследования можно сформулировать следующие гипотезы:

taxes положительно влияет на *fot*: чем выше уровень собранных налогов за период, тем выше премия;

fines положительно влияет на *fot*: чем выше уровень собранных штрафов за период, тем выше премия;

kamdon и *vyedon* положительно влияют на *fot*: чем выше суммы доначислений по итогам камеральных и выездных налоговых проверок, тем выше премия;

umvish0 и *umvish1* отрицательно влияют на *fot*: чем чаще налоговые дела были пересмотрены вышестоящими налоговыми органами в пользу налогоплательщика, тем ниже премия;

umsud0 и *umsud1* отрицательно влияют на *fot*: чем чаще налоговые дела были пересмотрены судебными органами в пользу налогоплательщика, тем ниже премия;

konsult отражает уровень резервной заработной платы (в области оказания консультационных услуг) и положительно коррелирует со средней заработной платой в налоговых инспекциях, именно эта переменная отвечает за наличие эффективного контракта, поскольку труд неоднороден, а именно эта сфера является одной из тех, где налоговые инспекторы могли бы получить вторую лучшую заработную плату.

Эмпирическая задача эконометрического анализа – проверить, существует ли система стимулов при оплате труда в налоговых инспекциях. Мы предполагаем, что если такая система существует, то мы найдем положительную взаимосвязь между уровнем ФОТ и суммами собранных налогов и штрафов и отрицательную взаимосвязь между уровнем ФОТ и любыми издержками, которые потенциально связаны с недобросовестным поведением налоговых инспекторов. При этом мы понимаем, что положительная связь между уровнем ФОТ и суммой налоговых поступлений может объясняться одновременным влиянием колебаний экономической конъюнктуры и учитываем подобные факторы при анализе.

Включение переменной *konsult* позволяет учесть уровень оплаты труда в смежных профессиях, которые налоговый инспектор мог бы выбрать в качестве альтернативной работы. Это позволяет проконтролировать факторы, влияющие на оплату труда в отрасли, которые не связаны со спецификой работы в сфере налогового администрирования. Таким образом, мы хотим выявить наличие и направление влияния показателей результативности на уровень оплаты труда с учетом всех прочих факторов. Помимо уровня оплаты в сфере консультационных услуг, в качестве прочих альтернатив мы рассматриваем также среднюю годовую заработную плату в области государственного управления, юриспруденции, а также бухгалтерских и аудиторских услуг.

При этом мы не ставим задачу построить экономическую модель и не делаем каких-либо предположений в отношении предпочтений налоговых инспекторов. В этом отношении настоящий анализ носит, скорее, статистический характер, где результатом является принятие или непринятие набора

гипотез на основе набора эконометрических моделей. Более того, такой результат в итоге подлежит проверке на устойчивость с учетом различных эконометрических спецификаций и набора переменных.

Эталонная эконометрическая модель записывается следующим образом:

$$fot_{it} = \alpha_i + \beta_1 taxes_{it} + \beta_2 fines_{it} + \beta_3 kamdon_{it} + \beta_4 vyedon_{it} + \beta_5 umvis_{0it} + \beta_6 umsud_{0it} + \beta_7 umsud_{1it} + \beta_8 konsult_{it} + \varepsilon_{it}, \quad (1)$$

где все переменные приведены к логарифмам, i обозначает номер региона, а t – номер года (от 2008 до 2013). Поскольку данные имеют панельную структуру, помимо стандартной МНК-регрессии, имеет смысл применить модели на панельных данных – модель с фиксированными индивидуальными эффектами и модель со случайными индивидуальными эффектами. Результаты оценивания представлены в табл.

Таблица / Table

Результаты оценивания моделей регрессии на панельных данных /
Panel data regression results

Зависимая переменная – fot	Сквозная	Фиксированный эффект	Случайный эффект
taxes	–0,01	0,04***	0,03***
fines	0,06***	0,02***	0,03***
kamdon	–0,03*	0,07***	0,06***
vyedon	–0,01	–0,01	–0,02
umvish0	0,01	–0,01	–0,01
umvish1	0,00	–0,01	–0,01
umsud0	0,01	0,01**	0,01**
umsud1	0,02	0,03	0,01
konsult	0,27***	0,04***	0,13***
cons	9,05***	11,26*	10,18***
R ² -overall	0,50	0,21	0,37
R ² -within		0,27	0,24
R ² -between		0,17	0,37
N	398	398	398

Примечание: * обозначает 10 % уровень значимости, ** – 5 %, *** – 1 %.

Источник: расчеты авторов.

Объясняющая сила моделей на панельных данных измеряется с помощью оценок доли внутригрупповой, межгрупповой и общей объясненной дисперсии:

$$R^2_{within} = \text{corr}\{(\mathbf{x}_{it} - \bar{\mathbf{x}}_i)\hat{\boldsymbol{\beta}}, y_{it} - \bar{y}_i\}^2;$$

$$R^2_{between} = \text{corr}(\bar{\mathbf{x}}_i \hat{\boldsymbol{\beta}}, \bar{y}_i)^2;$$

$$R^2_{overall} = \text{corr}(\mathbf{x}_{it} \hat{\boldsymbol{\beta}}, y_{it})^2.$$

Объясняющая сила моделей варьируется от 21 % до 50 %. Статистически значимыми (на 1 %-ом уровне значимости, за исключением *kamdon*) переменными по результатам оценивания всех трех моделей являются суммы собранных штрафов, суммы доначислений по результатам камеральных проверок, а также уровень заработной платы в сфере оказания консультационных услуг. Суммы налоговых поступлений, а также суммы уменьшенных платежей по результатам рассмотрения значимы по результатам оценивания моделей на панельных данных. В целом можно сделать вывод, что модели в той или иной степени обладают объясняющей силой.

Формально результаты всех трех моделей можно сравнить статистически. Сделать выбор между моделью сквозной регрессии и моделью со случайными индивидуальными эффектами можно с помощью теста множителей Лагранжа. Статистика равна $\chi^2 = 270.16$, что указывает на то, что идиосинкратическая компонента статистически отличима от нуля и модель со случайными эффектами лучше модели сквозной регрессии. Тест Хаусмана позволяет сделать выбор между моделями со случайными и фиксированными индивидуальными эффектами. Статистика Хаусмана равна $\chi^2 = 91.97$, что отвергает гипотезу об отсутствии систематической разницы в оценках коэффициентов. Значит, модель с фиксированными эффектами является предпочтительней с эконометрической точки зрения. При этом $F\text{-stat} = 12.71$. Это означает, модель с фиксированными эффектами статистически лучше модели сквозной регрессии.

ОБСУЖДЕНИЕ

По результатам модели с фиксированными эффектами суммы налоговых поступлений, штрафов, а также доначислений по итогам камеральных проверок положительно связаны с уровнем оплаты труда по регионам за 2008–2013 годы, что подтверждает некоторые из вышеописанных гипотез. Следовательно, увеличение налоговых поступлений, штрафов и камеральных доначислений на 1 % (по отдельности) приведет к увеличению среднегодовой зарплаты налогового инспектора на 0,04 %, 0,02 % и 0,07 % соответственно при прочих равных.

При этом суммы уменьшенных платежей также положительно связаны с уровнем ФОТ на одного сотрудника, что, однако, противоречит интуиции. Увеличение данной переменной на 1 % приведет к увеличению зарплаты на 0,01 % в среднем при условии, что все прочие переменные останутся на прежнем уровне. Наконец, оплата труда в смежной области также положительно взаимосвязана с оплатой труда в сфере налогового администрирования: повышение данной переменной на 1 % связано с повышением объясняемой на 0,04 %. Константа статистически значима на 10 %-ом уровне значимости.

Следует отметить, что, хотя данная модель обладает некоторой объясняющей силой, эффект объясняющих переменных пренебрежительно мал. Увеличение каждого из статистически значимых показателей налогового администрирования на 1 % в сумме приведет к увеличению оплаты труда лишь на 0,14 %!

Результаты устойчивы к замене переменной уровня оплаты труда в области оказания консультационных услуг на переменные оплаты труда в прочих альтернативных областях, включению переменных, отражающих экономическую конъюнктуру в стране (цены на нефть, индекс промышленного производства), а также временных фиктивных переменных.

Таким образом, можно сделать вывод, что показатели эффективности налогового администрирования оказывают незначительное влияние на размер среднегодовой зарплаты сотрудника налоговой инспекции на региональном уровне, что отвергает гипотезу о наличии у него стимулирующего контракта. В то же время сотрудники налоговых инспекций в среднем получают едва ли не наибольшую зарплату среди смежных профессий. Так, больше получают лишь те, кто оказывают консультационные услуги начиная с 2010 года. На рисунке представлена динамика среднерегionalных уровней ФОТ в расчете на одного сотрудника за 2008–2013 годы по пяти смежным профессиям в областях налогового администрирования, государственного управления, юриспруденции, оказания консультационных услуг, а также оказания бухгалтерских и аудиторских услуг.

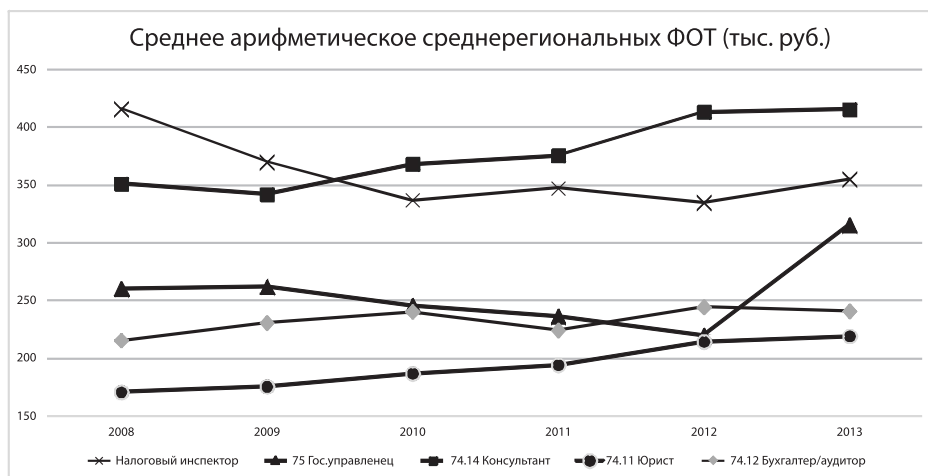


Рис. Динамика среднерегionalных ФОТ на одного сотрудника в смежных областях
/ Fig. The dynamics of regional averaged wage fund per employee in related industries

Источник: расчеты авторов по данным СПАРК.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В статье было уделено внимание сравнительным преимуществам эффективного и стимулирующего контрактов для налоговых инспекторов в зависимости от условий среды (уровня резервной заработной платы, числа задач у исполнителя, действенности мониторинга усилий налоговых инспекторов, субъективности и волатильности показателей результативности налогового администрирования). Кроме того, проанализированы возможные показатели, которые могли бы быть использованы для оценки результативности налогового администрирования.

Помимо этого, проведен эмпирический анализ наличия или отсутствия стимулирующего или эффективного контрактов в налоговых инспекциях на региональном уровне в конце 2000-х–начале 2010-х годов. Была сформирована база данных, на основе которой с применением эконометрических методов проверен набор статистических гипотез. В частности, мы обнаружили, что ФОТ налоговых инспекций в расчете на одного сотрудника слабо положительно связан с величиной налоговых поступлений и штрафов и не зависит от результатов досудебного и судебного обжалований проверок прошлых и текущего периодов. Преимущественно уровень оплаты коррелирует с альтернативной стоимостью труда.

Опираясь на эти результаты, можно выработать некоторые практические рекомендации для налоговых инспекций. Например, имеет смысл использовать единственный показатель наказания (штрафы, пени, доначисления) с поправкой на результаты досудебного и судебного оспаривания, а именно премировать пропорционально суммам штрафов и пени, не обжалованным налогоплательщиками, а по обжалованным, но неаннулированным проверкам платить позже. При этом доля премирования должна быть высокой, чтобы снизить стимулы к коррупции. Потенциально такие меры помогут увеличить суммы налоговых поступлений и повысить эффективность налогового администрирования.

Также следует отметить, что в настоящее время в России проходит реформа контрольно-надзорной деятельности, в рамках которой усиливается роль риск-ориентированного подхода в налоговом администрировании. Этот подход применяется при планировании выездных налоговых проверок для отбора налогоплательщиков. В данной работе мы пришли к выводу, что для выездных проверок следует устанавливать более высокий коэффициент премирования в зависимости от поступлений в результате проверок, которые не были опротестованы в (до)судебном порядке.

Библиографический список

Гавлин М. Л. Вопрос о винных откупах в истории законодательства Российской империи: XVIII-XIX вв. // Экономическая история. Обозрение. Вып. 13 / Под. ред. Л. И. Бородкина. М.: Изд-во МГУ, 2007. С. 127–139.

Baker G. The use of performance measures in incentive contracting // The American Economic Review. 2000. Vol. 90, № 2. P. 415–420. DOI: 10.1257/aer.90.2.415.

Baker G., Gibbons R., Murphy K. J. Subjective performance measures in optimal incentive contracts // The Quarterly Journal of Economics. 1994. Vol. 109, № 4. P. 1125–1156. DOI: 10.2307/2118358.

Becker G. S., Stigler G. J. Law enforcement, malfeasance, and compensation of enforcers // Journal of Legal Studies. 1974. Vol. 3, № 1. P. 1–18. DOI: 10.1086/467507.

Besley T., McLaren J. Taxes and bribery: the role of wage incentives // The Economic Journal. 1993. Vol. 103, № 416. P. 119–141. DOI: 10.2307/2234340.

Besley T., Persson T. Why do developing countries tax so little? // Journal of Economic Perspectives. 2014. Vol. 28, № 4. P. 99–120. DOI: 10.1257/jep.28.4.99.

- Bonney R.* Economic systems and state finance. N. Y.: Oxford University Press, 1995. 674 p.
- Cosgel M. M., Miceli T. J.* Tax collection in history // *Public Finance Review*. 2009. Vol. 37, № 4. P. 399–420. DOI: 10.1177/1091142109331636.
- Das-Gupta A., Mookherjee D.* Incentives and institutional reform in tax enforcement: an analysis of developing country experience. Delhi: OUP India, 1998. 494 p.
- Friedman D.* Efficient institutions for the private enforcement of law // *The Journal of Legal Studies*. 1984. Vol. 13, № 2. P. 379–397.
- Grossman S. J., Hart O. D.* An analysis of the principal-agent problem // *Econometrica*. 1983. Vol. 51, № 1. P. 7–45. DOI: 10.2307/1912246.
- Holmstrom B., Milgrom P.* Multitask principal-agent analyses: incentive contracts, asset ownership, and job design // *The Journal of Law, Economics, and Organization*. 1991. Vol. 7, special issue. P. 24–52. DOI: 10.1093/jleo/7.special_issue.24.
- Holmstrom B., Milgrom P.* The firm as an incentive system // *The American Economic Review*. 1994. Vol. 84, № 4. P. 972–991.
- Iversen V., Fjeldstad Od.-H., Bahhgw G., Ellis F., James R.* Private tax collection – remnant of the past or a way forward? Evidence from rural Uganda // *Public Administration and Development*. 2006. Vol. 26, № 4. P. 317–328. DOI: 10.1002/pad.412.
- Kahn C. M., Silva E. C., Ziliak J. P.* Performance-based wages in tax collection: the Brazilian tax collection reform and its effects // *The Economic Journal*. 2001. Vol. 111, № 468. P. 188–205. DOI: 10.1111/1468-0297.00594.
- Khan A. Q., Khwaja A. I., Olken B. A.* Tax farming redux: experimental evidence on performance pay for tax collectors // *The Quarterly Journal of Economics*. 2016. Vol. 131, № 1. P. 219–271.
- Kleven H. J.* How can Scandinavians tax so much? // *Journal of Economic Perspectives*. 2014. Vol. 28, № 4. P. 77–98. DOI: 10.1257/jep.28.4.77.
- Kleven H. J., Kreiner C. T., Saez E.* Why can modern governments tax so much? An agency model of firms as fiscal intermediaries // *Economica*. 2016. Vol. 83, № 330. P. 219–246. DOI: 10.1111/ecca.12182.
- Landes W. M., Posner R. A.* The private enforcement of law // *The Journal of Legal Studies*. 1975. Vol. 4, № 1. P. 1–46.
- Parrillo N. R.* Against the profit motive: the salary revolution in American government, 1780–1940. New Haven: Yale University Press, 2013. 581 p. DOI: 10.12987/yale/9780300176582.001.0001.
- Prendergast C.* The provision of incentives in firms // *Journal of Economic Literature*. 1999. Vol. 37, № 1. P. 7–63. DOI: 10.1257/jel.37.1.7.
- Shapiro C., Stiglitz J. E.* Equilibrium unemployment as a worker discipline device // *The American Economic Review*. 1984. Vol. 74, № 3. P. 433–444.
- Shleifer A., Vishny R. W.* Corruption // *The Quarterly Journal of Economics*. 1993. Vol. 108, № 3. P. 599–617. DOI: 10.2307/2118402.
- Stella P.* Tax farming – a radical solution for developing country tax problems? // *IMF Economic Review*. 1993. Vol. 40, № 1. P. 217–225. DOI: 10.2307/3867383.
- White E. N.* From privatized to government-administered tax collection: tax farming in eighteenth-century France // *The Economic History Review*. 2004. Vol. 57, № 4. P. 636–663. DOI: 10.1111/j.1468-0289.2004.00291.x.

Информация об авторах

Белев Сергей Геннадьевич – канд. экон. наук, доцент, старший научный сотрудник лаборатории исследований бюджетной политики Института прикладных экономических исследований ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации», 119571, Россия, г. Москва, пр-т Вернадского, 82, стр. 1, заведующий лабораторией бюджетной политики Научного направления «Макроэкономика и финансы» Фонда «Институт экономической политики имени Е. Т. Гайдара», 125993, Россия, г. Москва, Газетный пер., 3–5, стр. 1

ORCID: 0000-0003-3962-7428

ResearcherID: B-7327-2017

Электронный адрес: belev@ranepa.ru

Матвеев Евгений Олегович – младший научный сотрудник лаборатории исследований бюджетной политики Института прикладных экономических исследований ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации», 119571, Россия, г. Москва, пр-т Вернадского, 82, стр. 1

ORCID: 0000-0002-4732-8818

ResearcherID: V-8486-2018

Электронный адрес: matveev-eo@ranepa.ru

Статья получена 1 ноября 2019 года

UDC 336.22

DOI: 10.17072/2218-9173-2019-4-571-588

ENHANCING PERFORMANCE OF TAX INSPECTORS IN RUSSIAN FEDERATION

Sergej G. Belev

The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, 82/1 Vernadsky ave., Moscow, 119571, Russia
Gaidar Institute for Economic Policy (The Gaidar Institute), 3–5/1
Gazetny lane, Moscow, 125993, Russia

ORCID: 0000-0003-3962-7428

ResearcherID: B-7327-2017

E-mail: belev@ranepa.ru

Evgenii O. Matveev

The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, 82/1 Vernadsky ave., Moscow, 119571, Russia

ORCID: 0000-0002-4732-8818

ResearcherID: V-8486-2018

E-mail: matveev-eo@ranepa.ru

For citation:

Belev, S. G. and Matveev, E. O. (2019), "Enhancing performance of tax inspectors in Russian Federation", *Ars Administrandi*, vol. 11, no. 4, pp. 571–588, doi: 10.17072/2218-9173-2019-4-571-588.

Introduction. In modern Russia questions related to the improvement of the efficiency of tax collection are of a great interest. To enhance the efficiency, developing countries introduce various incentive wage schemes for tax inspectors, which are tied to the results of inspections. However, it is not the case in developed countries. It is important to understand which wage scheme for tax inspectors should be used and which wage scheme is already in use in Russia.

Aims. Evaluate the properties of the wage scheme for tax inspectors in Russia and propose recommendations for improving its efficiency in terms of tax collection.

Methods. Comparative analysis, generalization and extrapolation of results, econometric estimations on panel data.

Results. We have identified factors that influence the selection of efficient and performance-based contracts for tax inspectors. The efficiency indicators of tax collection have also been identified. An empirical analysis showed a weak correlation of tax inspectors wages and tax collection efficiency indicators (elasticity of 0.14) and a high correlation with the alternative cost of labor.

Conclusions. The existing system wage scheme for tax inspectors in Russia is better characterized as an efficient contract rather than a performance-based one. The key recommendation is to use a performance-based contract tied to a single indicator of the efficiency of tax collection adjusted according to the results of pre-trial and judicial appeals. The appealed tax sanctions should be excluded from the calculation of bonuses, and for appealed, but not canceled inspections, bonuses should be paid later.

Keywords: tax collection; labor compensation of tax inspectors; efficient and performance-based contracts; information asymmetry; opportunistic behavior; efficiency indicators of tax collection

References

Gavlin, M. L. (2007), "The question of wine buying in the history of the Russian Empire legislation: 18–19 centuries", in Borodkin, L. I. (ed), *Ekonomicheskaya istoriya. Obozrenie. Vypusk 13* [Economic history. A review. Vol. 13], MSU Publishing House, Moscow, Russia, pp. 127–139.

Baker, G. (2000), "The use of performance measures in incentive contracting", *American Economic Review*, vol. 90, no. 2, pp. 415–420, doi: 10.1257/aer.90.2.415.

Baker, G., Gibbons, R. and Murphy, K. J. (1994), "Subjective Performance Measures in Optimal Incentive Contracts", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 109, no. 4, pp. 1125–1156, doi: 10.2307/2118358.

Becker, G. S. and Stigler, G. J. (1974), "Law enforcement, malfeasance, and compensation of enforcers", *The Journal of Legal Studies*, vol. 3, no. 1, pp. 1–18, doi: 10.1086/467507.

- Besley, T., and McLaren, J. (1993), "Taxes and bribery: the role of wage incentives", *The Economic Journal*, vol. 103, no. 416, pp.119-141, doi: 10.2307/2234340.
- Besley, T. and Persson, P. (2014), "Why do developing countries tax so little?", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 28, no. 4, pp. 99-120, doi: 10.1257/jep.28.4.99.
- Bonney, R. (1995), *Economic systems and state finance*, Oxford University Press, N.Y., US.
- Cosgel, M. M. and Miceli, T. J. (2009), "Tax collection in history", *Public Finance Review*, vol. 37, no. 4, pp. 399-420, doi: 10.1177/1091142109331636.
- Das-Gupta, A. and Mookherjee, D. (1999), *Incentives and institutional reform in tax enforcement: an analysis of developing country experience*, OUP India, Delhi, India.
- Friedman, D. (1984), "Efficient institutions for the private enforcement of law", *The Journal of Legal Studies*, vol. 13, no. 2, pp. 379-397.
- Grossman, S. and Hart, O. (1983), "An analysis of the principal-agent problem", *Econometrica*, vol. 51, no. 1, pp. 7-45, doi: 10.2307/1912246.
- Holmstrom, B. and Milgrom, P. (1991), "Multitask principal-agent analyses: incentive contracts, asset ownership, and job design", *The Journal of Law, Economics, and Organization*, vol. 7, special iss., pp. 24-52, doi: 10.1093/jleo/7.special_issue.24.
- Holmstrom, B. and Milgrom, P. (1994), "The firm as an incentive system", *The American Economic Review*, vol. 84, no. 4, pp. 972-991.
- Iversen, V., Fjeldstad, Od.-H., Bahhgwa, G., Ellis, F. and James, R. (2006), "private tax collection – remnant of the past or a way forward? Evidence from rural Uganda", *Public Administration and Development*, vol. 26, no. 4, pp. 317-328, doi: 10.1002/pad.412.
- Kahn, C. M., Silva, E. C. and Ziliak, J. P. (2001), "Performance-based wages in tax collection: The Brazilian tax collection reform and its effects", *The Economic Journal*, vol. 111, no. 468, pp.188-205, doi: 10.1111/1468-0297.00594.
- Khan, A. Q., Khwaja, A. I. and Olken, B. A. (2016), "Tax farming redux: experimental evidence on performance pay for tax collectors", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 131, no. 1, pp. 219-271.
- Kleven, H. J. (2014), "How can Scandinavians tax so much?", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 28, no. 4, pp. 77-98., doi: 10.1257/jep.28.4.77.
- Kleven, H. J., Kreiner, C. T. and Saez, E. (2016), "Why can modern governments tax so much? An agency model of firms as fiscal intermediaries", *Economica*, vol. 83, no. 330, pp. 219-246, doi: 10.1111/ecca.12182.
- Landes, W. M. and Posner, R. A. (1975), "The private enforcement of law", *The Journal of Legal Studies*, vol. 4, no. 1, pp. 1-46.
- Parrillo, N. R. (2013), *Against the profit motive: the salary revolution in American government, 1780-1940*, Yale University Press, New Haven, US, doi: 10.12987/yale/9780300176582.001.0001.
- Prendergast, C. (1999), "The provision of incentives in firms", *Journal of Economic Literature*, vol. 37, no. 1, pp. 7-63, doi: 10.1257/jel.37.1.7.
- Shapiro, C. and Stiglitz, J. E. (1984), "Equilibrium Unemployment as a worker discipline device", *The American Economic Review*, vol. 74, no. 3, pp. 433-444.
- Shleifer, A. and Vishny, R. (1993), "Corruption", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 108, no. 3, pp. 599-617, doi: 10.2307/2118402.

Stella, P. (1993), "Tax farming – a radical solution for developing country tax problems?", *IMF Economic Review*, vol. 40, no. 1, pp. 217–225, doi: 10.2307/3867383.

White, E. N. (2004) "From privatized to government-administered tax collection: tax farming in eighteenth-century France", *The Economic History Review*, vol. 57, no.4, pp. 636–663, doi: 10.1111/j.1468-0289.2004.00291.x.

Received November 1, 2019



ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА И УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ

УДК 332.145

DOI: 10.17072/2218-9173-2019-4-589-613

ИНФОРМАЦИОННОЕ И МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РАЗРАБОТКИ РЕГИОНАЛЬНЫХ СТРАТЕГИЙ

А. Г. АТАЕВА

Институт социально-экономических исследований Уфимского федерального
исследовательского центра РАН, г. Уфа, Россия

Для цитирования:

Атаева А. Г. Информационное и методическое обеспечение разработки региональных стратегий // *Ars Administrandi* (Искусство управления). 2019. Том 11, № 4. С. 589–613. DOI: 10.17072/2218-9173-2019-4-589-613.

Введение: принятие Федерального закона «О стратегическом планировании в Российской Федерации» и Методических рекомендаций по разработке и корректировке стратегии социально-экономического развития субъекта Российской Федерации актуализировали исследования в области регионального стратегического планирования. Тем не менее практически отсутствуют работы, в которых бы комплексно анализировались проблемы методического и информационного сопровождения региональных стратегий на каждой стадии их разработки.

Цель: анализ проблем информационного и методического обеспечения стратегии социально-экономического развития региона, выявление информационных потоков, источников, методов и информационных продуктов хранения и обработки информации на ключевых этапах ее разработки.

Методы: системный анализ, структурный метод, метод компаративного анализа, экспертный метод.

Результаты: проведена оценка проблем информационного и методического сопровождения региональных стратегий на аналитическом этапе, этапе целеполагания и сценарном этапе. На каждом этапе выявлены и структурированы необходимая информация, источники получения, методы хранения и обработки данных, а также существующие информационные продукты для обработки данных. На сценарном этапе проведен краткий анализ применимости тех или иных методов прогнозирования с позиции точности, объективности, адаптивности к изменениям, универсальности, применимости для стратегии региона.

Выводы: формирование эффективной системы регионального стратегического планирования сталкивается с рядом существенных проблем организационного, информационного, методического характера, отчасти связанных с тем, что методические рекомендации по разработке региональных стратегий не отражают вопросов информационного и методического обеспечения каждого этапа разработки региональной стратегии. Необходимо

уточнить методические рекомендации в части расширения методического инструментария обработки информации по каждому этапу, в том числе в части использования методов математического моделирования на сценарном этапе.

Ключевые слова: стратегия социально-экономического развития; методическое обеспечение региональных стратегий; информационное обеспечение региональных стратегий; планирование регионального развития; прогнозирование; методы прогнозирования

ВВЕДЕНИЕ

Среди документов стратегического планирования особое место занимает стратегия социально-экономического развития субъекта Российской Федерации, определяющая приоритеты, цели и задачи государственного управления на региональном уровне на долгосрочный период¹. С одной стороны, она является проводником федеральной территориальной политики, декомпозируя стратегические цели страны на уровень субъекта Российской Федерации с учетом региональной специфики. С другой – является основой для разработки государственных программ субъекта Российской Федерации, схемы территориального планирования и плана мероприятий по реализации региональной стратегии социально-экономического развития.

На сегодняшний день каждый субъект Российской Федерации обязан разработать и принять стратегию социально-экономического развития (до 1 января 2019 года²). В 2017 году были приняты Методические рекомендации по разработке и корректировке стратегии социально-экономического развития субъекта Российской Федерации и плана мероприятий по ее реализации (далее – Методические рекомендации)³. Но фактически разработка ряда региональных стратегий началась еще до принятия Методических рекомендаций. Более того, большинство регионов разработали и приняли стратегии социально-экономического развития до 2030 года (а в некоторых регионах и до 2035 года) в отсутствие Стратегии социально-экономического развития Российской Федерации до 2030 года. Как результат, в системе регионального стратегического планирования возник ряд существенных проблем, прежде всего организационного, информационного, методического характера: неэффективная организация процесса стратегирования; низкое качество информационного обеспечения региональных стратегий; непонимание стратегического видения будущего региона, разницы между миссией, целями, задачами, приоритетами развития; отсутствие альтернативных сценариев социально-

¹ О стратегическом планировании в Российской Федерации [Электронный ресурс]: федер. закон от 28.06.2014 № 172-ФЗ. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_164841/ (дата обращения: 23.08.2019).

² О внесении изменений в Федеральный закон «О стратегическом планировании в Российской Федерации» [Электронный ресурс]: федер. закон от 23.06.2016 № 210-ФЗ. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_199998/ (дата обращения: 25.08.2019).

³ Об утверждении Методических рекомендаций по разработке и корректировке стратегии социально-экономического развития субъекта Российской Федерации и плана мероприятий по ее реализации [Электронный ресурс]: приказ М-ва экон. развития Рос. Федерации от 23.03.2017 № 132. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_214725/ (дата обращения: 01.04.2019).

экономического развития; неприятие отрицательных тенденций в развитии региона; невнимание к математическим методам прогнозирования и др.

Все это актуализировало исследования в области информационного сопровождения и методического обеспечения региональных стратегий на всех ключевых этапах их разработки.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Теория стратегического управления как самостоятельная научная дисциплина выделилась в 1970–1980 годы (Dobbin and Baum, 2000; Rumelt et al., 1994; Masch, 2004). В России первые работы в области стратегического планирования появились в начале 90-х годов XX века (Гусев, 1992; Петров, 1993). Новый виток отечественных исследований в области территориального (регионального) стратегического планирования пришелся на период принятия Федерального закона «О стратегическом планировании в Российской Федерации» в 2014 году и Методических рекомендаций в 2017 году. В настоящее время также уделяется большое внимание этому вопросу, в том числе и методическому и информационному сопровождению региональных стратегий.

В последних значимых работах анализировались проблемы методического обеспечения региональных стратегий в период становления современной системы стратегического управления (Шеломенцев и др., 2017), вопросы согласования документов стратегического планирования (Иванов и Бухвальд, 2018), несоблюдение принципа сбалансированности системы стратегического планирования (Климанов и др., 2017), отсутствие налаженного мониторинга и контроля за реализацией документов стратегического планирования (Липина и Смирнова, 2017) и др.

В ряде работ рассматривались вопросы информационно-методического обеспечения процессов принятия управленческих решений при разработке стратегий инновационного развития регионов (Печаткин, 2019; Полиди и Данилевская, 2012), системы мониторинга реализации региональных стратегий (Петрова, 2017; Байрушина и Байрушин, 2018), изучались информационно-аналитические технологии, выступающие основой процесса разработки региональных стратегий инновационного развития (Саак и др., 2014).

Значительное количество исследований посвящено проблемам методологии прогнозирования в региональных стратегиях, в том числе использованию модельного инструментария прогнозирования (Фаттахов и др., 2017; Шаталов, 2018) и др.

Так или иначе, вопросы методического и информационного сопровождения довольно хорошо изучены в отечественной литературе. Однако обзор исследований показывает, что либо эти проблемы рассматриваются глобально без детализации, либо касаются какого-то одного элемента региональной стратегии (например, прогноз целевых индикаторов) или отдельного этапа ее реализации (например, этапа мониторинга). Практически не встречаются работы, в которых бы комплексно анализировались проблемы информационно-методического обеспечения на каждой стадии разработки (а не реализации) региональной стратегии.

Цель исследования – анализ проблем информационного и методического обеспечения стратегии социально-экономического развития региона, выявление информационных потоков, источников, методов и информационных продуктов хранения и обработки информации на ключевых этапах ее разработки. Гипотеза исследования может быть сформулирована на примере высказывания И. Ансоффа: «Ключевым необходимым условием качества стратегии социально-экономического развития является эффективная система управления информационными потоками, которая гармонизирует процессы сбора, накопления, первичной и проблемной обработки информации, ее современная интерпретация и еще очень большой круг процедур, формирующих конечный результат, – информационный базис для разработки стратегии социально-экономического развития, контроля и корректировки результатов ее реализации» (Ансофф, 2009, с. 67). Это справедливо и для региональных стратегий, находящихся в центре иерархии федеральных, региональных и местных стратегий.

В ходе исследования решались следующие задачи:

- 1) определить, какое конкретно информационное обеспечение и методическое сопровождение для каждого этапа разработки региональной стратегии указывается в Методических рекомендациях и указывается ли оно вообще, а также насколько они используются в практике регионального стратегирования;
- 2) выявить ограничения и практические проблемы информационного и методического сопровождения ключевых этапов разработки стратегий;
- 3) установить необходимые источники информации, методы ее хранения и обработки, а также используемые информационные продукты на ключевых этапах разработки региональных стратегий;
- 4) провести анализ существующих методов прогнозирования применительно к Стратегии социально-экономического развития региона с позиции параметров точности, объективности, адаптивности к изменениям, универсальности, применимости для региональной стратегии.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Наше понимание информационного обеспечения разработки региональных стратегий отличается от того, что указано в Федеральном законе «О стратегическом планировании в Российской Федерации». Статья 14 этого закона⁴ определяет, что для информационного обеспечения стратегического планирования в России создается обеспечивающая формирование и обработку данных федеральная информационная система стратегического планирования (ФИС СП) на основе распределенной информации, содержащейся в федеральных, региональных и муниципальных информационных ресурсах и системах, данных официальной государственной статистики, сведений, необходимых для обеспечения поддержки принятия управленческих решений в сфере государственного управления.

⁴ О стратегическом планировании...

Фактически же на сегодня функционал ФИС СП, реализованный в государственной автоматизированной информационной системе (ГАИС) «Управление», включает в себя только два аспекта:

1) федеральный государственный реестр документов стратегического планирования в соответствии с Постановлением Правительства Российской Федерации от 25 июня 2015 года № 631⁵;

2) общественное обсуждение, которому подлежат все проекты документов стратегического планирования в Российской Федерации.

В определенной степени оба функционала необходимы при разработке стратегий, однако они не могут обеспечить получение необходимых данных на ее промежуточных этапах. Информационные потоки при разработке региональных стратегий гораздо шире.

Частично информационные потоки и методическое обеспечение указываются в Методических рекомендациях, но они представлены довольно абстрактно и в основном только для аналитического блока. Так, выделяется информация⁶:

– о внешних факторах развития: мировые тенденции, направления научно-технического прогресса, перспективы развития соседних территорий России и сопредельных стран, российский и зарубежный опыт развития территорий-аналогов – регионов с похожими географическими, климатическими, социально-экономическими условиями развития;

– о внутренних факторах развития: социально-демографический, природно-ресурсный, производственно-экономический, транспортно-инфраструктурный, географический, пространственно-расселенческий, институционально-управленческий, научно-инновационный и финансово-инвестиционный потенциал региона.

То же самое касается и методов исследования: указываются только методы SWOT- и PEST-анализа для аналитического этапа разработки стратегии.

Фактически необходимая для разработки стратегии информация и методы обработки этой информации гораздо шире тех, что указаны в Методических рекомендациях. Далее мы раскроем их содержание для каждого ключевого этапа разработки стратегии социально-экономического развития региона.

0 этап. Организационный

Ни в Методических рекомендациях, ни в теоретических исследованиях этот этап не выделяется. Но он является одним из наиболее важных при разработке стратегий любого уровня. Суть этапа состоит в организации всего процесса разработки стратегии, включая подбор проектной команды, исполнителей по структурным подразделениям органов государственной власти, назначение руководителя проекта либо вынесение разработки стратегии на аутсорсинг, привлечение дополнительных внешних консультантов на выполнение отдельных работ, орга-

⁵ О порядке государственной регистрации документов стратегического планирования и ведения федерального государственного реестра документов стратегического планирования [Электронный ресурс]: постановление Правительства Рос. Федерации от 25.06.2015 № 631. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_181730/ (дата обращения: 05.07.2019).

⁶ Об утверждении Методических рекомендаций...

низацию информационно-коммуникационного обмена между разработчиками стратегии, определение структуры стратегии, временного графика исполнения.

Кроме того, уже на начальном этапе нужно понимать, как будут осуществляться высокозатратные (как в части финансов, так и трудовых и временных ресурсов) отдельные процессные этапы стратегии, такие как социологические опросы населения, бизнеса, органов государственной власти и местного самоуправления, а также стратегические сессии и общественные слушания.

Основная сложность этапа – определить, какие информационные потоки будут иметь место на всех этапах разработки и реализации стратегии региона, и понять, как систематизировать и правильно организовать эти потоки. На рисунке представлено движение информационных потоков при разработке и принятии стратегии социально-экономического развития региона.

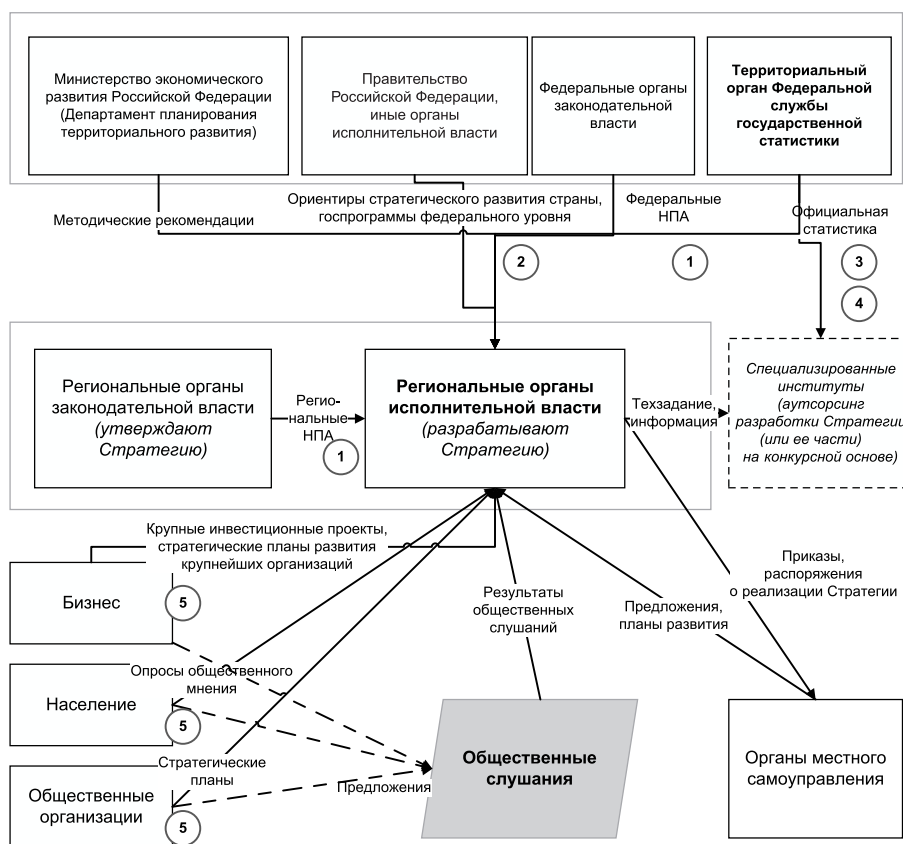


Рис. Информационные потоки при разработке региональной стратегии /
Fig. Information flows in the development of a regional strategy

Источник: составлено автором.

На рисунке показаны основные участники разработки стратегии и стейкхолдеры региона, обсуждающие проект стратегии и вносящие в него свои предложения. Между ними осуществляется обмен следующими блоками информационных потоков:

1) нормативные правовые акты: совокупность федеральных и региональных законов и подзаконных актов, регулирующих все общественные процессы на федеральном и региональном уровнях, а также муниципальные правовые акты в отдельных случаях;

2) документы стратегического планирования: Стратегия социально-экономического развития Российской Федерации, Стратегия пространственного развития, Стратегия национальной безопасности, стратегии федеральных округов, отраслевые стратегии и программы, стратегии и программы регионов, которые должны быть согласованы между собой;

3) данные внешней информации: мировые тенденции; направления научно-технического прогресса; перспективы развития соседних регионов России и сопредельных стран;

4) статистические данные, позволяющие выявить внутренние факторы развития: социально-демографические; природно-ресурсные; производственно-экономические; транспортно-инфраструктурные; пространственно-расселенческие; институционально-управленческие; научно-инновационные; финансово-инвестиционные;

5) данные об ожиданиях стейкхолдеров: результаты социологических опросов населения, бизнес-сообщества, общественных организаций, а также иные способы получения информации об их ожиданиях.

Таким образом, видно, какой большой объем информации разного рода используется при разработке региональной стратегии. От эффективности организации этого этапа зависит качество проекта стратегии.

1 этап. Аналитический

Целью аналитического этапа разработки региональной стратегии является выявление конкурентных преимуществ и проблем социально-экономического развития регионов России. По результатам анализа и оценки должностными лицами органов государственной власти, ответственными за разработку стратегии, либо иными лицами, принимающими решения, делается выбор целевых ориентиров и конкретных мер по реализации стратегии.

Основная сложность аналитического этапа, по мнению автора, заключается в объеме информации, которую необходимо проанализировать. С точки зрения потока информации это самый насыщенный этап.

Регион, будучи промежуточным уровнем территориальной социально-экономической системы, требует как оценки его места среди других регионов России, преимуществ в сравнении с субъектами одного федерального округа, макрорегиона, соседних регионов, так и анализа развития входящих в его состав муниципальных образований.

Необходимость проработки значительного объема информации также связана с большим количеством видов аналитических работ на этом этапе. Даже если взять стандарты, определенные в Методических рекомендациях, то этот этап включает результаты следующих видов работ: комплексный анализ социально-экономического развития субъекта Российской Федерации, анализ макроэкономических пропорций, характеризующих его развитие; анализ его конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности;

анализ социально-экономического развития муниципальных образований региона, их типологизация и определение стратегических интересов; анализ ключевых проблем и существенных конкурентных преимуществ субъекта Российской Федерации; комплексная оценка внешних и внутренних факторов развития. Такое содержание и состав аналитических работ вызывает определенную путаницу.

Из всего объема аналитических работ в стратегиях регионов отражается лишь небольшая часть. Если рассмотреть 14 стратегий социально-экономического развития регионов Приволжского федерального округа (включая два проекта стратегий), то структура аналитического этапа соответствует Методическим рекомендациям только в стратегии Чувашской Республики. Отчасти это связано с тем, что она была принята в середине 2018 года, т. е. уже с учетом Методических рекомендаций. В большинстве стратегий регионов округа практически не отражен анализ развития муниципальных образований, не проводится оценка инвестиционной привлекательности, не во всех стратегиях содержится анализ конкурентоспособности региона. Различаются также содержание, структура проводимого анализа, даже объем (например, доля текста, приходящегося на анализ в общем тексте без приложений в Стратегии развития Оренбургской области до 2020 года и на период до 2030 года составляет 4 % (3 страницы из 75), тогда как в проекте Стратегии социально-экономического развития Пензенской области до 2035 года на анализ приходится 55,8 % объема текста (86 из 154 страниц)).

Необходимая информация, источники получения, методы хранения и обработки данных на аналитическом этапе разработки региональной стратегии представлены в табл. 1.

Статистические данные – это самый большой массив информации, необходимой для количественного обоснования, табличного и графического представления проблем, сильных и слабых сторон региона и т.д. Сюда включаются статистические данные по региону, по всем входящим в него муниципальным образованиям, по субъектам Российской Федерации для межрегионального сравнения, данные ведомственной статистики. Значительный объем статистической информации определяет значимость методов хранения данных, в нашем случае проблемно-ориентированной базы статистических данных. При этом органы государственной статистики не могут предоставить весь объем необходимой информации, разработчикам стратегии приходится прилагать массу усилий для отбора источников информации, анализа и обработки полученных данных.

Общественное мнение по проблемам развития региона можно узнать посредством социологических опросов. Методические рекомендации не устанавливают обязательность проведения социологических опросов, но они являются существенным методом выявления интересов основных стейкхолдеров региона и их ожиданий, хоть и усложняют процедуру проведения анализа.

Картографическое отображение региональных стратегий – одна из проблемных областей их разработки. Лишь часть региональных стратегий (менее трети) имеют карты, которые визуализируют стратегические планы раз-

Таблица 1 / Table 1

Информация, источники получения, методы хранения и обработки данных на аналитическом этапе разработки региональной стратегии /
Information, sources, methods of data storage and processing at analytical stage of the development of a regional strategy

Информация	Источник информации	Методы хранения информации	Методы обработки данных	Информационные продукты
Статистические данные	– Центральная база статистических данных (ЦБСД); – единая межведомственная информационно-оперативная статистическая база данных (ЕМИСС); – база данных муниципальных образований; – отраслевые статистические базы данных	Проблемно-ориентированная база статистических данных	– Методы обработки больших массивов данных; – статистические методы обработки информации и др.	MS Excel, Statistica, SPSS, Stadia, Prism и др.
Социологические данные	– Результаты социологических опросов, проводимых региональными органами государственной власти (по запросу); – база социологических данных ВЦИОМ; – данные социологических опросов отдельных социологических научных учреждений региона; – социологические данные, полученные непосредственно разработчиками стратегии (методы специализированного социологического опроса, фокус-группы, телефонные опросы и др.)	Локальный архив данных, включающий унифицированные массивы данных социологических обследований	– Методы обработки социологических опросов; – методы «вторичного анализа» (Сычева, 1995); – методы экспертных оценок	Программы обработки и анализа социологической информации (СПСС, Vortex, DA-система, Statistica и др.)
Геоинформационные ресурсы (геоданные) (Бычков и др., 2007)	– Тематические карты (топографические карты, карты административного деления); – карты природы (геофизические, карты рельефа и др.); – карты народонаселения (плотности населения и др.); – карты транспорта и др.; – данные дистанционного зондирования (спутниковые и аэрофотографии)	Специализированные настольные геоинформационные системы для решения научных задач (MapInfo, AtlasGis, WINGIS, GEOGRAPH / GEODRAW, ARCINFO, ARCVIEW, Панорама и др.)		

Источник: составлено автором.

вития территории, ведущих отраслей и видов деятельности, общую схему стратегического освоения региона (Яковлева, 2015). Это обусловило необходимость включения в качестве информации геоинформационные ресурсы, а также методы картографического отображения результатов исследований. В результате в аналитический блок региональной стратегии могут быть включены общеграфические карты (карта региона); картографический профиль отдельных проблем развития (внутренние диспропорции социально-экономического развития муниципальных образований, отдельных отраслей и др.); карты расселения и др.

2 этап. Целеполагание

Это ключевой этап разработки региональных стратегий, на котором осуществляется выбор приоритетов, целей, задач, направлений социально-экономического развития субъекта Российской Федерации, сроки их достижения. Формируется система целей социально-экономического развития региона на перспективу, на основе выявленных проблем и конкурентных преимуществ территории. В соответствующий раздел стратегии могут включаться миссия, цели, задачи, направления, стратегические приоритеты, стратегические инициативы и др.

Сложность заключается в необходимости максимального согласования интересов всех стейкхолдеров территории (население, органы местного самоуправления, хозяйствующие субъекты, региональные и федеральные органы власти) (Тажитдинов, 2013) и их обобщения в ключевую цель и стратегические приоритеты. Результатом является формирование баланса интересов и экономически взаимовыгодных отношений участников.

Необходимость согласования интересов связана с одной из особенностей регионального управления – адаптивности под изменения как внешних (макроэкономических показателей, федеральной политики), так и внутренних (изменение интересов, ресурсов, поведения стейкхолдеров территории) условий (Wong and Maher, 1993).

Для обеспечения согласования интересов должна быть соблюдена следующая последовательность: разработка целей, задач, стратегических приоритетов → общественное обсуждение проблем и целей стратегии → получение обратной связи (предложений) по стратегии от стейкхолдеров → корректировка целей, задач, стратегических приоритетов. Здесь на первый план выходят публичные обсуждения как один из эффективных способов получения актуальной информации о состоянии интересующей сферы в условиях ограниченных сроков исследования (Семенов, 2017).

Помимо результатов аналитического этапа стратегии (выводы SWOT- и PEST- анализа, выявление ключевых проблем и преимуществ для выработки общих стратегических приоритетов, результаты анализа по отдельным внутренним и внешним факторам – для разработки проектов по направлениям), на этапе целеполагания используются иные источники информации (табл. 2).

Таблица 2 / Table 2

Информация, источники получения, методы хранения и обработки данных на этапе целенаправленной разработки региональной стратегии /
Information, sources, methods of data storage and processing at goal-setting stage of the development of a regional strategy

Информация	Источник информации	Методы хранения информации	Методы обработки данных	Информационные продукты
Нормативные правовые акты	Справочно-правовые системы (КонсультантПлюс, Гарант, Кодекс и др.)	Доступ к интеллектуальной базе данных нормативной информации (КонсультантПлюс, Гарант, Кодекс и др.); – гипертекстовая база знаний	– Механизмы кон-текстного поиска в гипертекстовой базе данных; – автоматическое построение онтологий по набору текстовых документов	– Интеллектуальная база данных нормативной информации (КонсультантПлюс, Гарант, Кодекс и др.); – базовые методы машинного обучения, используемые для задачи обучения онтологии (VOEMIE Project, Kosmix, Viperpedia (Платонов и Полещук, 2016) и др.)
Федеральные, региональные и муниципальные документы стратегического планирования	– Реестр документов стратегического планирования ГАИС «Управление»; – официальные сайты органов государственной власти и органов местного самоуправления	– База знаний; – библиотека прецедентов	Прецедентный подход к принятию управленческого решения	Программные продукты, реализующие прецедентный подход (Prodigy / Analogy – CBR-система планирования, принятие решений по аналогии и др.)
Геоинформационные ресурсы (геоданные) (Бычков и др., 2007)	– Тематические карты; – данные дистанционного зондирования	Специализированные настольные геоинформационные системы для решения научных задач (MapInfo, AtlasGis, WINGIS, GEOGRAPH / GEODRAW, ARCINFO, ARCVIEW, Панорама и др.)		

⁷ Ключевые стратегические документы федерального уровня, отраслевые стратегические документы, стратегические документы регионов-конкурентов, соседних регионов, регионов одного федерального округа, макрорегиона, муниципальных образований.

Информация	Источник информации	Методы хранения информации	Методы обработки данных	Информационные продукты
Предложения в стратегию региона от стейкхолдеров территории	– Обращения через личный прием; – региональные многофункциональные центры; – электронные обращения на сайт стратегии (при наличии), сайты органов государственной власти региона; – социальные сети (специализированные страницы для стратегий или страницы органов государственной власти); – иные (торговые центры крупных городов и др.)	База данных обращений граждан по стратегии	Механизмы контекстного семантического поиска в гипертекстовой базе данных	Автоматизированные программы обработки обращений граждан (система «Интернет менеджер»)

Источник: составлено автором.

Цели и приоритеты развития региона должны соответствовать условиям, установленным нормативными актами федерального и регионального уровней, соответственно необходим доступ к справочно-правовой информации. Упростить поиск информации для стратегии могут механизмы контекстного семантического поиска в гипертекстовой базе данных или автоматическое построение онтологий по набору текстовых документов.

Примеры других стратегических документов являются информацией, которая теоретически нигде не указывается, но практически всегда используется на этапе целеполагания. При этом учет одних является обязательным исходя из принципа непротиворечия нижестоящих стратегических документов вышестоящим (ряд ключевых федеральных стратегий, федеральные отраслевые стратегические документы), другие являются просто прецедентами по выбору приоритетов других регионов (регионов-конкурентов, регионов-лидеров и др.). Осуществить это помогает прецедентный подход (Case-based reasoning) – процесс (методология) решения новой задачи (проблемы) путем повторного использования и адаптации (при необходимости) решений, которые были ранее получены при решении подобных задач (Берман и др., 2013). Прецедентный подход к принятию управленческих решений значительно упрощает разработку целей, задач, стратегических приоритетов, которые уже затем на этапе общественных слушаний, получения предложений от стейкхолдеров региона, корректировки адаптируются под условия конкретного региона.

В табл. 2 также указаны геоинформационные ресурсы. Именно на этом этапе на практике чаще всего используется картографическое отображение информации, в частности стратегических приоритетов или крупных проектов. Например: карты инфраструктуры (развития туристско-рекреационной сферы, газификации и др.); карты расселения (агломерационные проекты и др.); карты территориальной структуры (административная реформа, кластеры и др.).

Согласование стратегических приоритетов возможно через получение обратной связи (предложений) от населения, бизнеса, органов местного самоуправления. При этом используются различные каналы обращений, в идеале через специально созданный сайт стратегии социально-экономического развития региона. В результате происходит корректировка приоритетных направлений и стратегических проектов с учетом мнения населения и бизнеса, а также включение наиболее значимых предложений в стратегию.

3 этап. Сценарный

Самым сложным с точки зрения информационного и методического обеспечения разработки стратегии является сценарный этап. Любая стратегия разрабатывается и принимается в условиях неопределенности (Neuhaus, 2006). Самый эффективный способ ее преодоления – анализ возможных вариантов развития событий с выбором наиболее предпочтительного – такого, который становится основой для разработки стратегии развития. Подобную возможность предоставляет метод сценариев (Минкс и Бельке, 2008).

На сценарном этапе определяются альтернативы будущего региона с точки зрения возможностей достижения установленных приоритетов, целей и задач в условиях внешних и внутренних ограничений. Альтернативы выражаются в наличии двух и более сценариев. Для каждого из сценариев определяются прогнозируемые макроэкономические параметры развития субъекта Российской Федерации и ожидаемые результаты. Из полученных сценариев складывается целевой сценарий.

Основная сложность сценарного этапа – осуществить выбор и качественный прогноз целевых индикаторов. Сама необходимость целевых индикаторов не вызывает сомнений, их перечень приведен в Методических рекомендациях, они позволяют формализовать образ желаемого будущего, осуществлять мониторинг степени реализации стратегии, служат основанием для разработки ряда программных мероприятий. Индикаторы дают возможность анализировать границы достижимости сформированной системы целей региональных стратегий, что связано с использованием в региональном стратегическом планировании имитационных моделей социально-экономической деятельности регионов (Михайловский, 2015; Цыбапов, 2015). Сложность выбора целевых индикаторов состоит в их связи с целями, задачами и стратегическими приоритетами (Delorme and Chatelain, 2011). Зачастую разработчики региональных (а особенно муниципальных) стратегий идут по пути наименьшего сопротивления, выбирая набор показателей из Методических рекомендаций или другой набор показателей, по которому ведется отчетность (например, показатели эффективности деятельности органов исполнительной власти⁸). Затем эти показатели «притягиваются» к целям и задачам либо даже, наоборот, цели и задачи подстраиваются под комплекс показателей. Это путь наименьшего сопротивления, но в методологическом плане неверный.

Информационной базой для прогнозирования целевых индикаторов являются статистические данные, но в отличие от аналитического этапа здесь необходим более широкий временной диапазон для осуществления адекватного прогноза.

Рассмотрим другой аспект, связанный со второй значимой проблемой этапа прогнозирования, – недостаточную информационную поддержку, неиспользование качественного инструментария, позволяющего осуществить прогнозирование большого количества целевых индикаторов региона как сложной социально-экономической территориальной системы. Можно согласиться с мнением В. А. Цыбапова, что «задача стратегирования регионального развития относится к классу обратных задач сверхбольшой размерности. Для ее решения требуется инструментарий оценки достижимости целевых ориентиров, который бы преодолел “проклятье размерности” и позволял бы за приемлемое время решать обратные задачи для десятков целей, сотен управляющих переменных и глубоких горизонтов прогнозирования» (Цыбапов, 2015, с. 49).

⁸ Об оценке эффективности деятельности высших должностных лиц (руководителей высших исполнительных органов государственной власти) субъектов Российской Федерации и деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации [Электронный ресурс]: указ Президента Рос. Федерации от 25.04.2019 № 193. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_323451/ (дата обращения: 20.08.2019).

Ниже проведем краткий анализ применимости тех или иных методов прогнозирования для целевых индикаторов стратегии социально-экономического развития региона. Для этого взглянем на эти методы с позиции нескольких особенностей такого рода прогнозирования:

1) точность. Метод должен обеспечивать построение теоретического аналога реальных экономических процессов с их полной и максимально точной имитацией с учетом вероятностного характера реальных процессов;

2) объективность. Нельзя однозначно сказать, что прогнозы, основанные на субъективных оценках, категорически нельзя использовать. Использование экспертных методов целесообразно в условиях невозможности или высокой степени запретности формализации тех или иных показателей (явлений, процессов), при отсутствии статистической или иной фактографической базы и в условиях высокой степени неопределенности. Однако субъективность оценок экспертов зачастую является угрозой для получения точного прогноза. В связи с этим в рамках формирования стратегии целесообразно отдавать приоритет формализованным методам, отличающимся меньшей степенью субъективности, научной обоснованностью и наличием проработанной теоретической и практической базы;

3) адаптивность к изменениям. Прогнозирование целевых индикаторов в региональных стратегиях на долгосрочную перспективу всегда осуществляется в условиях неопределенности внешней среды, соответственно всегда высок риск принятия управленческих решений по количественным и качественным параметрам целевых ориентиров, не соответствующих реальным изменениям внешней среды. Но даже если внешняя среда развивается в соответствии с ожиданиями, информации о ней может оказаться недостаточно для верного прогнозирования целевых индикаторов, так как информации также свойственна неопределенность. Отсюда возникает проблема выбора методического инструментария прогнозирования, позволяющего учесть огромное число внутренних и внешних факторов развития. Также при использовании модельного инструментария прогнозирования необходимо учитывать наличие механизмов принятия решений экономическими агентами в различных ситуациях, обеспечивающих отражение адаптивного характера их поведения. Соответственно, более эффективно использовать адаптивные методы прогнозирования, позволяющие строить самонастраивающиеся модели, которые способны оперативно реагировать на изменение внешних и внутренних условий;

4) детализированность показателей. Регион – сложная система, социально-экономическое развитие которой не может быть количественно описано несколькими показателями. При этом нельзя уходить в другую крайность, когда осуществляется прогноз большого количества сильно детализированных показателей: это усложняет сам процесс прогнозирования;

5) универсальность. Важно, чтобы базовые принципы предлагаемого подхода прогнозирования были применимы для широкого перечня регионов и для любого временного периода, а под конкретную территорию или экономическую ситуацию пересчитывались лишь количественные значения показателей.

В табл. 3 приведена оценка отдельных методов прогнозирования по пяти выбранным характеристикам (перечень моделей представлен в (Придворова, 2013)).

Таблица 3 / Table 3

Сравнительная оценка методов прогнозирования применительно к стратегии социально-экономического развития региона /
Comparative evaluation of forecasting methods in relation to the regional strategy of socio-economic development

Метод	Точность	Объективность	Адаптивность к изменениям	Универсальность	Применимость для стратегии региона
Методы экспертной оценки					
Методы экспертной оценки (метод «интервью», «мозговой штурм», метод «Дельфи», метод «комиссий», метод написания сценариев, метод «365», эвристический метод, метод «Форсайт» и др.)	Н	С	НА	НУ	-
Нормативные методы					
Нормативные методы (метод экономического анализа, балансовый метод, программно-целевой метод, статистический метод, бюджетный прогноз, индикативный прогноз, метод рейтингов)	С	О	НА	У	-
Экстраполяция					
Методы исторических аналогий и прогнозирования по образцу	Н	О	НА	У	-
Метод подбора функций	С	О/С	НА	У	+/-
Метод построения средних, скользящих средних	Н	О	НА	У	+/-
Метод экспоненциального сглаживания, адаптивного сглаживания	С	О	А	У	+/-
Моделирование					
Линейное программирование	С	О	НА	НУ	-

Метод	Точность	Объективность	Адаптивность к изменениям	Универсальность	Применимость для стратегии региона
Сетевая модель	-	О	НА	НУ	-
Экономико-статистические модели	В	О	А	У	+
Модель межотраслевого баланса	С	О	НА	У	-
Имитационная модель	В	О	А	У	+
Специфические модели (модель взаимодействия полюса и окружения, диффузии нововведений, модель оптимального планирования, демографическая модель)	Решают частные задачи регионального планирования				-

Условные обозначения: В – высокая, С – средняя, Н – низкая, О – объективная, С – субъективная, А – адаптивная, НА – неадаптивная, Д – детализированная, НД – недетализированная, У – универсальная, НУ – неуниверсальная.

Источник: составлено автором по (Придворова, 2013).

В любом случае наиболее применимыми являются методы математического моделирования. Во-первых, они относятся к объективным, так как прогноз опирается не на мнение экспертов, а на некую теоретически обоснованную конструкцию, описывающую связь между исходными показателями и прогнозируемыми переменными. Во-вторых, они позволяют осуществлять прогноз достаточно большого количества показателей, характеризующих те или иные стороны развития региона. В-третьих, теоретическая обоснованность и математический инструментарий позволяют осуществить достаточно точный прогноз, перестроить модель в случае необходимости.

В конечном счете, прогнозирование социально-экономического развития должно сводиться к максимально полной адаптивной имитационной модели, которая является достаточно точной, объективной, универсальной, способной прогнозировать большое число показателей и учитывать изменение внешних и внутренних условий регионального развития. Такой класс моделей позволяет целостно отражать адаптивное поведение экономических агентов и региональной системы управления в процессе реализации стратегии, отличается наличием встроенных контуров взаимодействия субъектов для различных классов экономических ситуаций и позволяет адаптировать их ресурсные стратегии при согласовании общих целей функционирования и развития.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Во-первых, на сегодняшний день недостаточно исследований, в которых бы комплексно анализировались проблемы информационно-методического обеспечения на каждой стадии разработки стратегии социально-экономического развития региона. Федеральный закон «О стратегическом планировании в Российской Федерации» к информационному обеспечению регионального развития относит только функционал федеральной информационной системы стратегического планирования, включающей реестр документов стратегического планирования и возможности их общественного обсуждения. Методические рекомендации частично раскрывают содержание информационных потоков и методического обеспечения разработки стратегии, но довольно абстрактно и в основном для аналитического блока.

Во-вторых, мы начинаем анализ информационного и методического обеспечения с организационного этапа, не указываемого в Методических рекомендациях, но являющегося наиболее существенным с точки зрения организации всего процесса разработки стратегии социально-экономического развития региона.

В-третьих, проведена оценка проблем информационного и методического сопровождения региональных стратегий на аналитическом этапе, этапе целеполагания и сценарном этапе. Выявлены и структурированы необходимая информация, источники получения, методы хранения и обработки данных, а также существующие информационные продукты для обработки данных.

В-четвертых, особое внимание уделено методам прогнозирования целевых индикаторов на сценарном этапе разработки стратегии. Проведен краткий анализ применимости тех или иных методов прогнозирования с позиции точности, объективности, адаптивности к изменениям, универсальности, применимости для стратегии региона. Изучались методы экспертной оценки, нормативные методы, методы экстраполяции и моделирования. Установлено, что прогнозирование социально-экономического развития должно сводиться к максимально полной адаптивной имитационной модели, которая является достаточно точной, объективной, универсальной, позволяющей прогнозировать большое число показателей и учитывать изменения внешних и внутренних условий регионального развития.

В конечном счете необходимо уточнение Методических рекомендаций по разработке региональных стратегий в части расширения методического инструментария обработки информации, прежде всего использования методов математического моделирования на сценарном этапе.

БЛАГОДАРНОСТИ

Исследование выполнено при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (РФФИ), проект № 18-00-00345 (18-00-00343) «Инструментарий поддержки принятия решений при разработке стратегий инновационного развития регионов России на основе адаптивных моделей управления, технологий интеллектуальной обработки знаний и имитационного моделирования» («Инструментарий обоснования перспективных стратегий инновационного развития регионов на базе методов адаптивного управления и имитационного моделирования»).

Библиографический список

Ансофф И. Стратегический менеджмент / Пер. с англ. О. Литуна. СПб.: Питер, 2009. 344 с.

Байрушина Ф. Ф., Байрушин Ф. Т. Источники информации мониторинга социально-экономического развития региона [Электронный ресурс] // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2018. № 12. URL: <http://uecs.ru/uecs-118-122018/item/5283-2018-12-17-08-19-00> (дата обращения: 23.07.2019).

Берман А. Ф., Николайчук О. А., Павлов А. И., Юрин А. Ю. Система поддержки принятия решений по предупреждению и ликвидации техногенных ЧС на основе прецедентного подхода [Электронный ресурс] // Технологии техносферной безопасности: интернет-журнал. 2013. № 5. С. 1–9. URL: <http://agps-2006.narod.ru/ttb/2013-5/10-05-13.ttb.pdf> (дата обращения: 23.07.2019).

Бычков И. В., Гаченко А. С., Попова А. К., Ружников Г. М., Фереферов Е. С., Хмельнов А. Е. Применение ГИС- и ВЕБ- технологий для создания интегрированных информационно-аналитических систем // Вычислительные технологии. 2007. Т. 12, № 3 (спец. вып.). С. 5–19.

- Гусев Ю. В. Стратегия развития предприятий. СПб: Изд-во Санкт-Петербург. ун-та экономики и финансов, 1992. 160 с.
- Иванов О. Б., Бухвальд Е. М. Стратегическое территориальное планирование в регионах России // ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика. 2018. № 3. С. 7–21. DOI: 10.24411/2071-6435-2018-10023.
- Климанов В., Будаева К., Чернышова Н. Промежуточные итоги стратегического планирования в регионах России // Экономическая политика. 2017. Т. 12, № 5. С. 104–127. DOI: 10.18288/1994-5124-2017-5-06.
- Липина С. А., Смирнова О. О. Стратегическое планирование в субъектах Российской Федерации: методологические основы и методические рекомендации // Региональная экономика. Юг России. 2017. № 1. С. 25–35. DOI: 10.15688/re.volsu.2017.1.3.
- Минкс Э., Бельке Э. Мыслить категориями многовариантного будущего // Форсайт. 2008. Т. 2, № 4. С. 4–8.
- Михайловский Л. Л. Проблемы использования целевых индикаторов в стратегиях социально-экономического развития регионов // Вестник Марийского государственного технического университета. Серия: Экономика и управление. 2015. № 2. С. 17–24.
- Петров А. Н. Стратегическое планирование развития предприятия. СПб.: Изд-во Санкт-Петербург. ун-та экономики и финансов, 1993. 106 с.
- Петрова Е. А. Мониторинг и информационное обеспечение реализации стратегии социально-экономического развития региона: методологические подходы и решения // Региональная экономика. Юг России. 2017. № 1. С. 116–126. DOI: 10.15688/re.volsu.2017.1.12.
- Печаткин В. В. Информационно-методическая поддержка принятия управленческих решений при разработке стратегий инновационного развития регионов // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2019. Т. 15, № 8. С. 1457–1473. DOI: 10.24891/ni.15.8.1457.
- Платонов А. В., Полещук Е. А. Методы автоматического построения онтологий // Программные продукты и системы. 2016. № 2. С. 47–52. DOI: 10.15827/0236-235X.114.047-052.
- Полиди А. А., Данилевская Е. Н. Система информационного обеспечения процесса стратегического планирования социально-экономического развития региона: организационные основы и методический инструментарий [Электронный ресурс] // Сфера услуг: инновации и качество. 2012. № 9. 14 с. URL: http://journal.kfrgteu.ru/files/1/2012_09_12.pdf (дата обращения: 23.07.2019).
- Придворова Е. С. Сравнительный анализ методов прогнозирования социально-экономического развития региона (на примере Белгородской области) // Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: История. Политология. Экономика. Информатика. 2013. № 1. С. 5–14.
- Саак А. Э., Тюшняков В. Н., Пахомов Е. В. Информационно-аналитическая поддержка процесса разработки стратегий инновационного развития региона // Общество, культура, наука: проблемы конвергентного развития: сб. науч. тр. Ин-та управления в экон., экол. и соц. системах ЮФУ / Под ред. В. В. Петрова. Ростов-н/Д.: Изд-во Юж. федер. ун-та, 2014. С. 76–84.

Семенов А. В. Издержки на организацию и проведение публичных обсуждений при разработке документов стратегического планирования на уровне субъектов Российской Федерации // *Ars Administrandi* (Искусство управления). 2017. Т. 9, № 4. С. 593–606. DOI: 10.17072/2218-9173-2017-4-593-606.

Сычева В. С. Метод вторичного анализа // *Социологические исследования*. 1995. № 11. С. 128–131.

Тажитдинов И. А. Применение стейкхолдерского подхода в стратегическом управлении развитием территорий // *Экономика региона*. 2013. № 2. С. 17–27. DOI: 10.17059/2013-2-2.

Фаттахов Р. В., Низамутдинов М. М., Орешников В. В. Инструментарий обоснования параметров стратегического развития региона на базе адаптивно-имитационного моделирования // *Регион: экономика и социология*. 2017. № 1. С. 101–120. DOI: 10.15372/REG20170105.

Цыбатов В. А. Модели и методы стратегирования регионального развития // *Вестник Самарского государственного экономического университета*. 2015. № 3. С. 49–66.

Шаталов М. А. Обоснование методического инструментария прогнозирования устойчивого развития региональных экономических систем // *Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление*. 2018. № 3. С. 59–64. DOI: 10.18323/2221-5689-2018-3-59-64.

Шеломенцев А. Г., Дорошенко С. В., Трушкова Е. А., Шихвердиев А. П. Стратегии-2030: подходы к разработке в регионах России // *Ars Administrandi* (Искусство управления). 2017. Т. 9, № 4. С. 570–592. DOI: 10.17072/2218-9173-2017-4-570-592.

Яковлева С. И. Региональные карты стратегического планирования // *Псковский региональный журнал*. 2015. № 23. С. 98–106.

Delorme P., Chatelain O. Policy steering: the role and use of performance measurement indicators [Электронный ресурс] // The European Commission, EuropeAid. 2011. 62 p. URL: <https://europa.eu/capacity4dev/file/7788/download?token=Qxw3ARAZ> (дата обращения: 23.07.2019).

Dobbin F., Baum J. A. C. Introduction: economics meets sociology in strategic management // *Advances in strategic management*. 2000. № 17. P. 1–26. DOI: 10.2139/ssrn.2412070.

Fundamental issues in strategy: a research agenda / Ed. by R. P. Rumelt, D. E. Schendel, D. J. Teece. Boston: Harvard Business Review Press, 1994. 656 p.

Masch V. A. Return to the “natural” process of decision-making leads to good strategies // *Journal of Evolutionary Economics*. 2004. Vol. 14, № 4. P. 431–462. DOI: 10.1007/s00191-004-0218-8.

Neuhaus C. Zukunft im Management. Orientierungen für das Management von Ungewissheit in strategischen Prozessen. Heidelberg: Carl-Auer-Verlag, 2006. 576 s.

Wong Y. Y., Maher T. E. An undeveloped subject: the interaction between environment and strategy // *Management Research News*. 1993. Vol. 16, № 1. P. 1–6. DOI: 10.1108/eb028265.

Информация об авторе

Атаева Айсылу Гарифулловна – канд. экон. наук, старший научный сотрудник сектора экономико-математического моделирования Института социально-экономических исследований ФГБНУ «Уфимский федеральный исследовательский центр Российской академии наук», 450075, Россия, г. Уфа, Проспект Октября, 71

ORCID: 0000-0002-2835-0147

ResearcherID: O-4507-2015

Электронный адрес: ice_lu@mail.ru

Статья получена 2 октября 2019 года

UDC 332.145

DOI: 10.17072/2218-9173-2019-4-589-613

INFORMATION AND METHODOLOGICAL SUPPORT FOR THE DEVELOPMENT OF REGIONAL STRATEGIES

Aysylu G. Ataeva

Institute for Social and Economic Research at Ufa Federal
Research Center of the Russian Academy of Sciences, 71 October
Ave., Ufa, 450075, Russia

ORCID: 0000-0002-2835-0147

ResearcherID: O-4507-2015

E-mail: ice_lu@mail.ru

For citation:

Ataeva, A. G. (2019), "Information and methodological support for the development of regional strategies", *Ars Administrandi*, vol. 11, no. 4, pp. 589–613, doi: 10.17072/2218-9173-2019-4-589-613.

Introduction. The adoption of the Federal Law "On Strategic Planning in the Russian Federation" and the Guidelines for the development and adjustment of the regional socio-economic development strategy in the Russian Federation updated the research in the field of regional strategic planning, including those related to the methodological and informational support of strategies. However, there are no works that comprehensively analyze the problems of information and methodological support at each stage of the regional strategy development.

Aims. The paper is to analyze the problem issues in information and methodological support of the regional socio-economic strategy and to identify information flows, sources, methods and information products for information storage and processing at key stages of its development.

Methods. System analysis method; structural method; comparative analysis method; expert method.

Results. The problem areas in the informational and methodological support of regional strategies at the analytical, goal-setting and the scenario stages have been assessed. For each stage the necessary information and its sources, storage and processing data methods, as well as the existing information products for data processing have been identified and structured. At scenario stage, a brief analysis of the applicability of certain forecast methods was carried out for accuracy, objectivity, adaptability to changes, universality, and applicability to the regional strategy.

Conclusions. The formation of an effective system of regional strategic planning faces a number of significant organizational, informational, methodological problems, partly due to the fact that the Guidelines for developing regional strategies do not provide for informational and methodological support at each stage of regional strategy formulation. The Guidelines need adjustment in regard to the methodological tools for processing information at each stage, including the use of mathematical modeling methods at the scenario stage.

Keywords: socio-economic development strategy; methodological support for regional strategies; information support for regional strategies; regional development planning; forecasting; forecasting methods

Acknowledgements

The research was supported within the grant provided by the Russian Foundation for Basic Research (RFBR), project no. 18-00-00345 (18-00-00343) “Support tools for decision-making in developing regional innovative strategies based on adaptive management models, intellectual knowledge processing technologies and simulation” (“Tools for justifying the prospective strategies for regional innovative development on the basis of adaptive management and simulation”).

References

- Ansoff, I. H. (2009), *Strategicheskii menedzhment* [Strategic Management], Translated by Litun, O., Piter, St. Petersburg, Russia.
- Bayrushina, F. F. and Bayrushin, F. T. (2018), “Sources of information for monitoring the socio-economic development of the region”, *Management of economic systems (scientific electronic journal)*, no. 12 [Online], available at: <http://uecs.ru/uecs-118-122018/item/5283-2018-12-17-08-19-00> (Accessed July 23, 2019).
- Berman, A. F., Nikolaychuk, O. A., Pavlov A. I. and Yurin A. Yu. (2013), “Decision support system for prevention and liquidation of technogenic emergency situations on basis of case-based approach”, *Technology of technosphere safety*, no. 5, pp. 1–9.
- Bychkov, I. V., Gachenko, A. S., Popova, A. K., Ruzhnikov, G. M., Fereferov, E. S. and Khmelnov, A. E. (2007), “Application of GIS and WEB technologies for creating integrated information-analytical systems”, *Computational technologies*, vol. 12, no. 3 (special iss.), pp. 5–19.
- Gusev, Yu. V. (1992), *Strategiya razvitiya predpriyatiy* [Enterprise development strategy], Publishing House of St. Petersburg University of Economics and Finance, St. Petersburg, Russia.

Ivanov, O. B. and Buchwald, E. M. (2018), "Public-private partnership in the system of regional strategic planning", *ETAP: Economic Theory, Analysis, and Practice*, no. 3, pp. 7–21, doi: 10.24411/2071-6435-2018-10023.

Klimanov, V., Budaeva, K. and Chernyshova, N. (2017), "Preliminary results of strategic planning in Russian regions", *Ekonomicheskaya Politika / Economic Policy*, vol. 12, no. 5, pp. 104–127, doi: 10.18288/1994-5124-2017-5-06.

Lipina, S. A. and Smirnova, O. O. (2017), "Strategic planning in subjects of the Russian Federation: methodological bases and methodical recommendations", *Regional economy. South of Russia*, no. 1, pp. 25–35, doi: 10.15688/re.volsu.2017.1.3.

Minks, E. and Belke, E. (2008), "Thinking in categories of multivariant future", *Foresight-Russia*, vol. 2, no. 4, pp. 4–8.

Mikhailovskiy, L. L. (2015), "Problems of target indicators using in strategies for socio-economic development of regions", *Vestnik of Mari State Technical University. Series "Economy and Management"*, no. 2, pp. 17–24.

Petrov, A. N. (1993), *Strategicheskoe planirovanie razvitiya predpriyatiya* [Strategic enterprise development planning], Publishing House of St. Petersburg University of Economics and Finance, St. Petersburg, Russia.

Petrova, E. A. (2017), "Monitoring and information support of the strategy of socio-economic development of the region: methodological approaches and solutions", *Regional Economy. South of Russia*, no. 1, pp. 116–126, doi: 10.15688/re.volsu.2017.1.12.

Pechatkin, V. V. (2019), "The information and methodological framework for the decision-making process in outlining regional innovative development strategies", *National interests: priorities and security*, vol. 15, no. 8, pp. 1457–1473, doi: 10.24891/ni.15.8.1457.

Platonov, A. V. and Poleshchuk, E. A. (2016), "Methods of automatic ontology construction", *Programmnye produkty i sistemy (software & systems)*, no. 2, pp. 47–52, doi: 10.15827/0236-235X.114.047-052.

Polydi, A. A. and Danilevskaya, E. N. (2012), "Information support system for the process strategic planning of social and economic development: an organizational framework and methodological tools", *Services sector: innovation and quality*, no. 9 [Online], available at: http://journal.kfrgteu.ru/files/1/2012_09_12.pdf (Accessed July 23, 2019).

Pridvorova, E. S. (2013), "Prediction socio-economic development of the region (example of the Belgorod region)", *Belgorod State University scientific bulletin. Series History. Political science. Economy. Informatics*, no. 1, pp. 5–14.

Saak, A. E., Tyushnyakov, V. N. and Pakhomov, E. V. (2014), "Information and analytical support of strategies elaboration process for innovative development of a region", in Petrov, V. V. (ed.), *Obshchestvo, kul'tura, nauka: problemy konvergentnogo razvitiya: sbornik nauchnykh trudov Instituta upravleniya v ekonomicheskikh, ekologicheskikh i sotsial'nykh sistemakh YUFU* [Society, culture, science: problems of convergent development: collection of scientific papers of the Institute of Management in the Economic, Environmental and Social Systems at the Southern Federal University], Publishing House of Southern Federal University, Rostov-on-Don, Russia, pp. 76–84.

Semenov, A. V. (2017), "Development of regional strategic planning documents: the public discussions cost", *Ars Administrandi*, vol. 9, no. 4, pp. 593–606, doi: 10.17072 / 2218-9173-2017-4-593-606.

Sycheva, V. S. (1995), "Method of secondary analysis", *Sociological studies*, no. 11, pp. 128–131.

Tazhitdinov, I. A. (2013), "The applying stakeholder approach to strategic management of territories development", *Ekonomika regiona* [Economy of Region], no. 2, pp. 17–27, doi: 10.17059/2013-2-2.

Fattakhov, R. V., Nizamutdinov, M. M. and Oreshnikov, V. V. (2017), "Tools for justifying the parameters of strategic regional development based on adaptive simulation", *Region: Economics and Sociology*, no. 1, pp. 101–120, doi: 10.15372/REG20170105.

Tsybatov, V. A. (2015), "Models and methods of regional development planning", *Vestnik of Samara State University of Economics*, no. 2, pp. 49–66.

Shatalov, M. A. (2018), "The substantiation of methodological tools for the forecasting of sustainable development of regional economic systems", *Science Vector of Togliatti State University. Series: Economics and Management*, no. 3, pp. 59–64, doi: 10.18323/2221-5689-2018-3-59-64.

Shelomentsev, A. G., Doroshenko, S. V., Trushkova, E. A. and Shikhverdiev, A. P. (2017), "Strategies-2030: approaches to development in Russian regions", *Ars Administrandi*, vol. 9, no. 4, pp. 570–592, doi: 10.17072 / 2218-9173-2017-4-570-592.

Yakovleva, S. I. (2015), "Regional maps of strategic planning", *Pskov Regional Journal*, no. 23, pp. 98–106.

Delorme, P. and Chatelain, O. (2011), "Policy steering: the role and use of performance measurement indicators", *The European Commission, EuropeAid*, 62 p. [Online], available at: <https://europa.eu/capacity4dev/file/7788/download?token=Qxw3ARAz> (Accessed July 23, 2019).

Dobbin, F. and Baum, J. A. C. (2000), "Introduction: economics meets sociology in strategic management", *Advances in strategic management*, no. 17, pp. 1–26, doi: 10.2139/ssrn.2412070.

Rumelt, R. P. Schendel, D. E. and Teece, D. J. (ed.) (1994), *Fundamental issues in strategy: a research agenda*, Harvard Business Review Press, Boston, US.

Masch, V. A. (2004), "Return to the "natural" process of decision-making leads to good strategies", *Journal of Evolutionary Economics*, vol. 14, no. 4, pp. 431–462, doi: 10.1007/s00191-004-0218-8.

Neuhaus, C. (2006), *Zukunft im Management. Orientierungen für das Management von Ungewissheit in strategischen Prozessen*, Carl-Auer-Verlag, Heidelberg, Germany.

Wong, Y. Y. and Maher, T. E. (1993), "An undeveloped subject: the interaction between environment and strategy", *Management Research News*, vol. 16, no. 1, pp. 1–6, doi: 10.1108/eb028265.

Received October 2, 2019

УДК 311.213

DOI: 10.17072/2218-9173-2019-4-614-631

ОЦЕНКА РЕСУРСОБЕСПЕЧЕННОСТИ И РОЛИ ДОМОХОЗЯЙСТВ В ЭКОНОМИКЕ РЕГИОНА НА ОСНОВЕ МЕТОДОЛОГИИ СИСТЕМЫ НАЦИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ

Н. Д. КРЕМЛЕВ

Курганский государственный университет, г. Курган, Россия

Курганский филиал Института экономики Уральского отделения Российской академии наук, г. Курган, Россия

О. А. КОЗЛОВА

Институт экономики Уральского отделения Российской академии наук,
г. Екатеринбург, Россия

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург,
Россия

Для цитирования:

Кремлев Н. Д., Козлова А. А. Оценка ресурсообеспеченности и роли домохозяйств в экономике региона на основе методологии системы национальных счетов // *Ars Administrandi* (Искусство управления). 2019. Том 11, № 4. С. 614–631. DOI: 10.17072/2218-9173-2019-4-614-631.

Введение: актуальность исследования связана с повышением роли домохозяйств в социально-экономическом развитии российских регионов и страны в целом. При этом недостаточность системных исследований ресурсообеспеченности домохозяйств, оценки эффективности накопления и использования имеющихся ресурсов ведет к необоснованному занижению значения домохозяйств как важнейшего субъекта экономического роста.

Цель: разработка методических подходов к совершенствованию инструментария измерения ресурсообеспеченности домашних хозяйств и их роли в экономике региона.

Методы: применяется методология системы национальных счетов для расчета величины вновь созданной добавленной стоимости домашними хозяйствами, являющейся основой для роста их благосостояния. Главные показатели оценки вклада сектора домашних хозяйств и его ресурсов в производство и потребление благ позволяют измерить общее состояние экономики территорий. Используя данные показатели, составляются индикаторы, агрегируемые в показатель вклада по видам экономической деятельности в валовом региональном продукте.

Результаты: разработаны подходы по совершенствованию методического инструментария измерения и оценки обеспеченности ресурсами домашних хозяйств региона по показателям добавленной стоимости и конечного потребления благ и услуг, входящих в систему национальных счетов. Проведена оценка величины добавленной стоимости домохозяйств и их влияния на динамику регионального развития на примере Курганской области и других субъектов Российской Федерации, входящих в Уральский федеральный округ.

Выводы: апробация методического подхода к оценке ресурсообеспеченности домашних хозяйств свидетельствует о том, что он позволяет повысить качество информационной базы при определении состояния домашних хозяйств и их реального вклада в экономику региона, что имеет важнейшее значение при составлении стратегических направлений регионального социально-экономического развития.

Ключевые слова: ресурсообеспеченность; домашнее хозяйство; добавленная стоимость; конечное потребление; потребности; региональное развитие; система национальных счетов; секторы экономики

ВВЕДЕНИЕ

Проблема измерения ресурсообеспеченности домашних хозяйств и оценки их вклада в социально-экономическое развитие субъектов Российской Федерации напрямую связана с вопросами повышения качества жизни населения и динамикой регионального развития. Официальная статистика обладает достаточными возможностями для оценки объемов, структуры и динамики основных мезо- и макроэкономических параметров уровня жизни населения и состояния домохозяйств. Сбор информации осуществляется в рамках трех направлений – всероссийских переписей населения, государственной отчетности предприятий и выборочных обследований бюджетов домашних хозяйств. Первое направление отражает количественную сторону состояния воспроизводства населения, второе и третье – деятельность домашних хозяйств как производителей и потребителей товаров и услуг.

В нашей стране в настоящее время активно развиваются методы расчетов социально-экономических показателей на основе внедрения международного опыта, принципов современного учета и методологии системы национальных счетов (далее – СНС). В первую очередь произошел отказ от отраслевого деления экономики с переходом на шесть секторов по видам экономической деятельности. Признано, что сфера производства товаров и сфера услуг равнозначны. В обеих создается добавленная стоимость, необходимая для расширения воспроизводственного процесса.

В связи с этим назрела необходимость совершенствования методического инструментария, который бы более качественно обеспечивал органы управления и общественность информацией для оценки наличия и использования ресурсов домохозяйств и их влияния на социально-экономическое развитие регионов и страны в целом.

МЕТОДОЛОГИЯ (ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ) ИССЛЕДОВАНИЯ

Как в отечественной, так и иностранной научной литературе имеются многочисленные исследования по проблемам обеспечения домашних хозяйств различного вида ресурсами, однако большинство из них отражают лишь количественную сторону проблемы без достаточной оценки роли и значимости домашних хозяйств в общественном воспроизводстве.

Понятие домашнего хозяйства в качестве экономической единицы в России впервые было использовано при переписи населения 1897 года. В современной литературе встречается множество определений домашнего хозяйства, отвечающих целевой направленности проводимых исследований в соответствии с социально-демографическим (Маковецкий и Маковецкая, 2016) экономическим (Семенова, 2016) либо иным контекстом. Однако наиболее широко распространен институциональный подход к определению домашнего хозяйства, рассматриваемого в совокупности формальных и неформальных правил поведения в различных общественных и экономических отношениях, складывающихся как внутри данного субъекта, так и в его связях с внешней средой (Мазин, 2019; Петухова, 2014; Попов, 2013).

В данной статье домашнее хозяйство рассматривается как группа лиц (или одно лицо), имеющих общее место проживания, общий бюджет, поставляющих экономические ресурсы и осуществляющих потребительские расходы (Козлова, 2015). Субъекты, включаемые в сектор домашних хозяйств, участвуют в производстве товаров и услуг, предоставляя свою рабочую силу, приобретают товары и услуги в качестве потребителей, а также являются собственниками мелких некорпоративных предприятий, относясь к категории самозанятых.

В традиционных теоретических представлениях домашнее хозяйство располагает такими тремя основными видами ресурсов, как нефинансовые и финансовые активы, человеческий капитал. К нефинансовым активам многие авторы относят недвижимость, средства производства, используемые в предпринимательской деятельности (Глазьев и Харитонов, 2009), к финансовым – доходы, сбережения, ценные бумаги (Глухов, 2008; Иванов, 2013; Захарчук и др., 2018; Орлов, 2010). Человеческий капитал воспроизводится в виде накопленных знаний, навыков, здоровья, мотиваций, предпринимательского таланта (Беккер, 2003; Коулман, 2001) и других качественных характеристик членов домашнего хозяйства. Быстрое развитие информационных технологий обусловило появление исследований, где наряду с традиционными ресурсами авторы выделяют ресурсы информационные в качестве важнейшего условия для роста благосостояния домашних хозяйств (Зайцева, 2017).

Эффективное использование экономических ресурсов домашних хозяйств способствует расширению уровня потребления благ и услуг, повышению степени удовлетворения потребностей (физиологических, социальных, экономических, потребности в безопасности и т.п.), что влияет на дальнейший рост ресурсообеспеченности домашних хозяйств и их устойчивое развитие (Кремлев, 2015).

В контексте настоящего исследования интерес представляют работы, связанные с оценкой ресурсообеспеченности домашних хозяйств и их вклада в экономику страны на основе использования методологии СНС. Принятая Организацией Объединенных Наций (ООН) в 1953 году СНС основана на мировых достижениях научной мысли (Кейнс, 2002; Стоун, 1964; Леонтьев, 1990) и действует во всех странах мира. С позиции ООН приоритет социально-экономического развития состоит в том, чтобы добиваться роста благосостояния населения на основе достижения высокой стоимости валового внутреннего продукта (ВВП) на душу населения (Рябушкин, 2008).

Использование методологии СНС в исследованиях ресурсообеспеченности домашних хозяйств идет по нескольким направлениям:

- сравнительный анализ уровня ресурсообеспеченности домашних хозяйств через оценку динамики показателя ВВП / валового регионального продукта (ВРП) на душу населения за определенный период. Кроме данного показателя учитываются в качестве важнейших и такие, как численность работников и производительность труда (Anghelache and Anghel, 2018);
- оценка на основе балансового метода мультипликативных эффектов в экономике региона, возникающих в результате роста доходов домохозяйств, имеющих разную степень ресурсной обеспеченности (Анимица, 2016);

– обоснование целесообразности учета в счетах СНС ранее не учитываемых функций домашних хозяйств (Goldschmidt-Clermont and Pagnossin-Aligisakis, 1999; Poissonnier and Roy, 2017). Как отмечается в одном исследовании на примере Франции, расширение счета производства в СНС на домашнюю деятельность (домашние дела, приготовление пищи, уход за детьми и пожилыми и т.п.) оказало значительное влияние на ключевые макроэкономические показатели. Проведенная сравнительная оценка внутренней стоимости производства домашних хозяйств за 1998 и 2010 годы показала, что за указанный период за счет производства домохозяйств ВВП вырос на 33 %, располагаемый доход – на 50 %, потребление – на 58 % (Poissonnier and Roy, 2017);

– поиск новых показателей, которые отражали бы не только объективную, но и субъективную сторону роста ресурсообеспеченности домашних хозяйств. К таким показателям в качестве альтернативы ВВП некоторые исследователи относят показатель валового национального счастья (ВНС), или Gross National Happiness. Как отмечается в исследованиях, ВНС можно отличить от ВВП, оценивая коллективное счастье как цель управления, основанного на гармонизации с природой и традиционными ценностями, выраженными в нескольких сферах счастья, таких как психологическое благополучие, здоровье, использование времени, образование, сохранение и развитие культуры, сохранение окружающей среды. Задачи таких исследований связаны, во-первых, с раскрытием социально-экономической сути ВВП и ВНС, во-вторых, с выявлением преимуществ и недостатков использования ВВП и ВНС в качестве основных индикаторов развития экономики и общества (Antolini, 2016; Marikina, 2018).

Авторы настоящей статьи при реализации предлагаемого методического подхода к оценке ресурсообеспеченности домохозяйств и их роли в экономике придерживаются мнения, что на сегодняшний день показателем, который в реальном измерении лучше всего характеризует уровень ресурсообеспеченности домохозяйств, является ВВП на душу населения, подчеркивающий конкретный результат, полученный в рамках национальной экономики. В этом случае получаем количественную величину, которая по сравнению с предыдущим периодом свидетельствует о том, как изменилось состояние ресурсообеспеченности домохозяйств.

Современная структура национальной системы управления ресурсами и потребностями человека основана на СНС и состоит из 6 институциональных секторов экономики регионов и страны в целом на основе общероссийского классификатора видов экономической деятельности, представленных на рисунке.

Суть предлагаемого метода оценки ресурсообеспеченности домохозяйств на основе использования методологии СНС состоит в том, чтобы рассчитать сумму вновь созданной домашними хозяйствами добавленной стоимости.

Главные показатели оценки вклада сектора домашних хозяйств и его ресурсов в производство и потребление благ позволяют измерить общее состояние экономики региона в тот или иной период. На их основе составляются индикаторы, агрегируемые в показатель вклада по видам экономической деятельности в ВРП. Система критериев и главных показателей, характеризую-

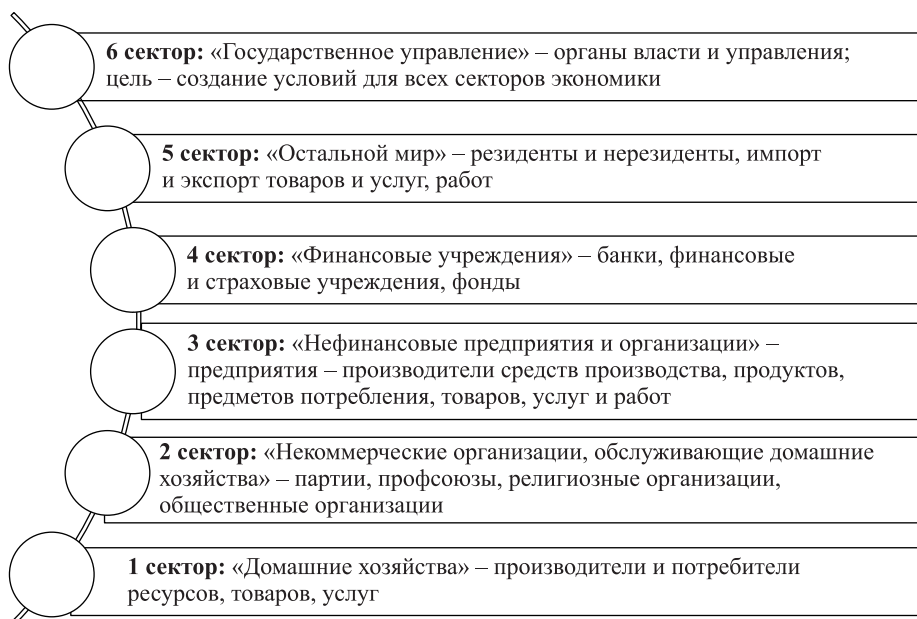


Рис. Секторальная структура экономики страны и регионов в системе национальных счетов (СНС)¹ / Fig. Sectoral economic structure of the country and regions in the system of national accounts (SNA)

ющих ресурсы и их использование, рассчитываемых на основе взаимосвязанных счетов домашних хозяйств региона, приведена для нормальной жизнедеятельности населения. Счет производства домашнего хозяйства представлен тремя показателями (табл. 1):

- стоимость произведенных продуктов и услуг (выпуск);
- стоимость затраченных в процессе производства продуктов и услуг (промежуточное потребление);
- разность между двумя приведенными выше показателями (добавленная стоимость).

Главные показатели, характеризующие ресурсы (человеческий, нефинансовый и финансовый) и конечное потребление региональной системы, включая производство и потребление благ домашними хозяйствами региона, позволяют произвести оценку общего состояния и динамики экономики территорий и каждого ее сектора.

Построение методического инструментария оценки ресурсообеспеченности домохозяйств регионов строится на основе статистических показателей, представленных Росстатом и находящихся в свободном доступе.

¹ Система национальных счетов: в 2 т. Нью-Йорк: ООН, 1993. 2386 с.

**Счет производства домашних хозяйств /
Households production account**

Использование	Ресурсы
2. Промежуточное потребление 3. Добавленная стоимость (брутто) капитала Добавленная стоимость (нетто) ВРП (1–2)	1. Валовый выпуск товаров и услуг

Источник: составлено авторами.

Для измерения величины ресурсов и промежуточного потребления сектора домашних хозяйств используем производственный метод расчета вновь созданной добавленной стоимости по формулам (1–3).

Формула измерения экономической деятельности сектора домашних хозяйств имеет следующий вид:

$$\text{ВДС} = \Sigma \text{ВВ} - \Sigma \text{ПП}, \quad (1)$$

где ВДС – вновь созданная добавленная стоимость;

$\Sigma \text{ВВ}$ – сумма валового выпуска товаров и услуг всех домохозяйств;

$\Sigma \text{ПП}$ – сумма промежуточного потребления (затраты) всех домохозяйств.

После расчетов добавленной стоимости сектора домашних хозяйств по видам экономической деятельности производится ее сопоставление с величиной ВРП.

Вклад вновь созданной добавленной стоимости по видам экономической деятельности домашних хозяйств конкретного региона на душу населения определяется по формуле

$$\text{ВДС}_{\text{ср}} = \Sigma \text{ВДС}_i \times t_i : \Sigma t_i, \quad (2)$$

где $\text{ВДС}_{\text{ср}}$ – средняя валовая добавленная стоимость сектора домашних хозяйств региона;

ВДС_i – валовая добавленная стоимость конкретного вида экономической деятельности;

t_i – веса домашних хозяйств региона по конкретным видам деятельности, ед.

На их основе составляются индикаторы, которые агрегируются в среднюю валовую добавленную стоимость на душу населения региона. Вычисление последней проводится по формуле (3):

$$\text{ВСДХ} = \text{ФКП} : \text{ВРП} \times 100\%, \quad (3)$$

где ВСДХ – вклад сектора домашних хозяйств региона в ВРП;

ФКП – фактическое конечное потребление по сектору домашних хозяйств;

ВРП – валовой региональный продукт по всем секторам экономики.

Отметим, что такой подход позволяет оценить вклад как в целом по экономике региона, так и в разрезе каждого сектора и вида экономической деятельности.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Система основных показателей, характеризующих обеспеченность ресурсами и конечное потребление домашних хозяйств региона, приведена в табл. 2.

Таблица 2 / Table 2

Показатели удовлетворения потребностей для оценки ресурсообеспеченности домашних хозяйств Российской Федерации и регионов УрФО за 2017 год /
Needs satisfaction indicators for assessing the resource supply of households in the Russian Federation and the regions of the Ural Federal District for 2017

Потребности	Статистические показатели	РФ	Курганская область	Свердловская область	Тюменская область	Челябинская область
Естественно-физиологические	1. Энергетическая ценность рациона питания, ккал в сутки	2527	2752	2777	2371	2413
	2. Потребление продуктов питания: мясо и мясопродукты (кг на душу населения)	75	68	79	54	74
	молоко и молочные продукты (кг на душу населения)	231	236	239	165	185
	хлебные продукты (кг на душу населения)	117	113	123	119	116
	3. Производство продовольствия: мясо скота и птицы (кг на душу населения)	70	54	45	33	106
	молоко (кг на душу населения)	206	252	166	149	124
	зерно (кг на душу населения)	923	2428	174	430	661
	4. Валовая продукция сельского хозяйства (тыс. руб. на душу населения)	34,9	45,8	18,3	21,5	36,2
	5. Фактическое конечное потребление ресурсов (тыс. руб. на душу населения)	317,618	206,272	374,926	395,127	351,651

По- треб- ности	Статистические показатели	РФ	Курган- ская об- ласть	Сверд- ловская область	Тюмен- ская область	Челя- бин- ская область
Социальные	6. Численность населения, тыс. чел.	146880	845,5	4325,3	3692,4	3493,0
	7. Ожидаемая продолжительность жизни при рождении, лет	72,70	70,80	71,23	73,10	71,53
	8. Естественный прирост, убыль на 1000 человек населения	-0,9	-4,1	-1,0	6,3	-1,5
	9. Уровень бедности, %	13,2	19,6	9,8	14,0	13,5
	10. Младенческая смертность, %	5,6	4,3	4,9	4,7	6,2
Экономические	11. ВРП на душу населения, тыс. руб.	592	222	411	1627	360
	12. Уровень общей безработицы, %	5,2	9,1	5,5	3,9	6,6
	13. Среднедушевые денежные доходы (в месяц), руб.	31422	20777	35289	42082	23397
	14. Среднемесячная номинальная начисленная зарплата работников организаций, руб.	39168	25433	34760	63789	32253
	15. Общая площадь жилых помещений, в среднем на одного жителя, м ²	25,2	25,0	25,7	23,5	25,8
Безопасности и экологии	16. Число зарегистрированных преступлений, тысяч на 100 000 чел. населения	1402	2103	1347	1560	1950
	17. Удельный вес вредных веществ в атмосфере, %	1,4	1,6	1,4	4,9	1,7
	18. Степень загрязнения вод, %	24,5	14,2	26,8	8,4	13,7
	19. Утилизация отходов, %	46,3	39,3	48,3	56,3	41,7
	20. Поступление налогов, сборов и обязательных платежей в бюджетную систему на душу населения, руб.	105889	33593	72230	614206	61285

Источник: составлено авторами по данным Росстата².

² Регионы России. Социально-экономические показатели. 2018: стат. сб. М.: Росстат, 2018. 1162 с.; Россия в цифрах. 2019: крат. стат. сб. М.: Росстат, 2019. 549 с.

По данным табл. 2 разработан рейтинг показателей для оценки ресурсобеспеченности и степени удовлетворения потребностей домашних хозяйств Российской Федерации и областей Уральского федерального округа (УрФО) за 2017 год в зависимости от минимальной суммы мест, занимаемых регионом (табл. 3).

Таблица 3 / Table 3

Рейтинг показателей для оценки ресурсобеспеченности и степени удовлетворения потребностей домашних хозяйств регионов УрФО за 2017 год (в коэффициентах по наименьшей сумме мест) / Rating of indicators for assessing resource availability and the degree of satisfaction of households needs in the regions of the Ural Federal District for 2017 (in ratios by the least sum of places)

Регионы	Естественнофизиологические	Социальные	Экономические	Безопасности и экологии	Итоговое место
Свердловская область	16	10	10	11	47/ I
Тюменская область	24	9	8	12	53/ II
Челябинская область	21	14	13	13	61/ III
Курганская область	19	17	20	12	70/ IV

Источник: составлено авторами.

Данные табл. 3 наглядно показывают, что по удовлетворению *естественно-физиологических* потребностей за 2017 год Свердловская область занимает первое место среди регионов УрФО. Курганская, Челябинская и Тюменская области соответственно на втором, третьем и четвертом местах. Лучшие *социальные* показатели зафиксированы в Тюменской области, Свердловская область находится на втором месте, на третьем и четвертом, соответственно, Челябинская и Курганская области. По *экономическим* показателям первое место занимает Тюменская область, второе – Свердловская, третье – Челябинская, четвертое – Курганская область. По показателям *безопасности и экологии* на первом месте – Свердловская область, далее расположились Тюменская, Курганская и Челябинская области.

В целом по показателям ресурсобеспеченности по удовлетворению четырех видов потребностей домашних хозяйств в 2017 году первое место среди регионов УрФО заняла Свердловская область, Тюменская и Челябинская области на втором и третьем местах соответственно, Курганская область – на четвертом месте.

Данные табл. 4 свидетельствуют, что за 2005–2017 годы во всех регионах УрФО фиксировался рост ВРП на душу населения в фактически действующих ценах, однако, если рассчитывать в сопоставимых ценах, наблюдалась нестабильная динамика данного показателя по всем регионам Урала (табл. 5).

Таблица 4 / Table 4

Валовой региональный продукт на душу населения, руб. /
Gross regional product per capita, rubles

Регионы / год	2005	2011	2013	2014	2015	2016	2017*
Российская Федерация	125659	317515	377006	405148	449098	472162	479123
Курганская область	51724	151046	189503	194979	207236	225984	244345
Свердловская область	108697	300069	363262	383847	421101	456860	492543
Тюменская область	673208	1198186	1402916	1485864	1626160	1627946	1665325
Челябинская область	99160	222664	252989	284487	345597	360048	374146

**Предварительные данные*

Источник: составлено авторами по данным Росстата³.

Данные табл. 4 показывают, что валовой региональный продукт на душу населения за 2005–2017 годы в фактически действующих ценах в целом по Российской Федерации вырос в 3,8 раза, в том числе в Курганской области – в 4,7 раза; в Свердловской области – в 4,9 раза; в Тюменской области – в 2,5 раза; в Челябинской области – в 3,8 раза.

Однако в сопоставимых ценах динамика ВРП не превысила 120 % за 8 лет (табл. 5). При этом максимальный рост ВРП на душу населения за 2010–2017 годы составил в Свердловской и Челябинской областях соответственно 117 % и 112 %, а минимальный – в Тюменской и Курганской областях (соответственно 104 % и 101 %).

Таблица 5 / Table 5

Индекс физического объема валового регионального продукта на душу населения, % /
Index of physical volume of gross regional product per capita, %

Регионы / год	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017*
Российская Федерация	105,0	105,4	103,1	101,8	101,3	99,4	100,8	101,6
Курганская область	97,5	106,8	96,0	102,8	97,1	97,4	101,8	101,4
Свердловская область	100,8	108,9	107,1	102,0	100,1	97,3	101,9	102,0
Тюменская область	101,8	103,1	99,8	102,4	98,1	99,2	100,5	101,1

³ Регионы России...; Электронные таблицы – «Показатели национальных счетов России в 2011–2017 гг.» (RAR-архив; 3,2 Mb) [Электронный ресурс] // Росстат: офиц. сайт. URL: <https://www.gks.ru/accounts> (дата обращения 10.10.2019).

Регионы / год	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017*
Челябинская область	101,9	105,3	102,4	101,5	102,8	99,5	96,9	102,1

* Предварительные данные

Источник: составлено авторами по данным Росстата⁴.

Вторым важным показателем СНС является фактическое конечное потребление товаров и услуг домашними хозяйствами на душу за один год (табл. 6). Это сумма всех затрат, используемых для удовлетворения всех потребностей членов домашних хозяйств за истекший год.

Таблица 6 / Table 6

**Фактическое конечное потребление домашних хозяйств на душу населения, руб. /
Actual final consumption of households per capita, rubles**

Регионы / год	2005	2011	2013	2014	2015	2016	2017*
Российская Федерация	79944	183266	262906	285155	297458	307538	317618
Курганская область	50052	128432	178348	186528	197046	201659	206272
Свердловская область	84493	217589	322132	337980	356128	365527	374926
Тюменская область	127509	248319	358304	374362	387763	391445	395127
Челябинская область	66494	161329	221842	234728	303321	327486	351651

* Предварительные данные

Источник: составлено авторами по данным Росстата⁵.

Сопоставление показателей валового регионального продукта на душу населения (табл. 5) с фактическим конечным потреблением домашних хозяйств (табл. 6) позволило рассчитать величину накоплений и сбережений домашних хозяйств регионов УрФО.

Оценим вклад вновь созданной добавленной стоимости по видам экономической деятельности домашних хозяйств конкретного региона на душу населения, рассчитанной по формуле (3).

⁴ Там же.

⁵ Там же.

Таблица 7 / Table 7

Вклад конечного потребления и сбережений домашних хозяйств в валовый региональный продукт, % / Contribution of final consumption and household savings to gross regional product, %

Регионы / год	2005	2011	2013	2014	2015	2016	2017*
Российская Федерация	63,0	57,0	69,0	70,0	66,0	65,0	65,0
Курганская обл.	96,0	85,0	94,0	95,0	95,0	82,0	84,0
Свердловская обл.	77,0	85,0	98,0	88,0	84,0	79,0	76,0
Тюменская обл.	18,0	20,0	25,0	25,0	23,0	24,0	23,0
Челябинская обл.	67,0	72,0	87,0	67,0	87,0	90,0	93,0

* Предварительные данные

Источник: составлено авторами.

Данные табл. 7 свидетельствуют, что наибольший вклад домашних хозяйств в экономику региона наблюдался в Курганской области, где доля конечного потребления и сбережений в ВРП как средняя величина за период 2005–2017 годы составила 90 %, на втором месте – Свердловская область (84 %), на третьем – Челябинская (76 %), последнее место заняла Тюменская область (23 %) в связи с тем, что большая часть полученной добавленной стоимости от произведенной продукции (нефтегазовой) уходит на экспорт, а на конечное потребление домашних хозяйств данной территории осталось всего 25 % от произведенных ресурсов.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Практическая значимость результатов исследования заключается в том, что предложенный методический подход к оценке ресурсообеспеченности домашних хозяйств позволяет повысить качество информационной базы при определении эффективности функционирования домашних хозяйств в региональной экономике.

Предлагаемый подход к оценке развития сектора домашних хозяйств позволил использовать широкий круг факторов для измерения реальной добавленной стоимости, произведенной по видам экономической деятельности территории в контексте конкретного вклада домашних хозяйств в экономику на примере регионов УрФО. Одновременно выявлены проблемы, связанные с необходимостью повышать уровень учета производства продукции и потребления домашних хозяйств, а также принимать государственные меры по ускорению внедрения стратегического планирования и управления ресурсообеспеченностью домашних хозяйств регионов, что позволит улучшить условия их жизнедея-

тельности, обеспечить рост и увеличение вклада домохозяйств в социально-экономическое развитие региона.

БЛАГОДАРНОСТИ

Исследование выполнено при финансовой поддержке Программы Президиума РАН № 6, проект № 18-6-7-39 «Научно-методический инструментарий социоэкономической оценки ресурсобеспеченности домохозяйств как фактора динамичного развития регионов».

Библиографический список

Анимица П. Е. Моделирование влияния домохозяйств на создание мультипликативных эффектов в регионе (на примере Свердловской области) // Управленец. 2016. № 2. С. 28–33.

Беккер Г. С. Человеческое поведение: экономический подход / Пер. с англ. под науч. ред. Р. И. Капелюшникова. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2003. 672 с.

Глухов В. В. Сбережения домашних хозяйств как источник инвестиций // Азиатско-тихоокеанский регион: экономика, политика, право. 2008. Т. 10, № 2. С. 55–58.

Зайцева Н. Е. Развитие домашних хозяйств как субъектов информационной экономики региона // Многоуровневое общественное воспроизводство: вопросы теории и практики. 2017. № 12. С. 101–106.

Захарчук Е. А., Пасынков А. Ф., Некрасов А. А. Домашние хозяйства арктических территорий: баланс денежных доходов и расходов населения [Электронный ресурс] // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2018. № 2. URL: <http://uecs.ru/uecs-108-1082018/item/4763-2018-01-29-17-01-28> (дата обращения: 01.10.2019).

Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Пер. с англ. Н. Н. Любимова. М.: Гелиос АРВ, 2002. 352 с.

Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий / Пер. с англ. Л. Стрельникова, А. Стасенко // Общественные науки и современность. 2001. № 3. С. 121–139.

Кремлев Н. Д. Устойчивое развитие региона в период нестабильности (на примере Курганской области). Курган: Изд-во Курган. гос. ун-та, 2015. 232 с.

Леонтьев В. В. Экономические эссе. Теория, исследования, факты и политика. М.: Политиздат, 1990. 415 с.

Мазин А. Л. Институциональная роль домашнего хозяйства в России // Проблемы современной экономики. 2019. № 1. С. 34–38.

Маковецкий М. Ю., Маковецкая Е. Н. Социально-демографические аспекты поведения домашнего хозяйства на финансовом рынке России // Омский научный вестник. Серия: Общество. История. Современность. 2016. № 1. С. 102–107.

Нанотехнологии как ключевой фактор нового технологического уклада в экономике / Под ред. С. Ю. Глазьева, В. В. Харитоновой. М.: Тривант, 2009. 304 с.

Орлов Л. Ф. Теоретические основы формирования финансового потенциала домохозяйств // Вестник московского государственного областного университета. Серия: Экономика. 2010. № 3. С. 36–41.

Основы национального счетоводства (международный стандарт). 2 изд., перераб. и доп. / Под ред. Ю. Н. Иванова. М.: ИНФРА-М., 2013. 399 с.

Петухова Е. П. Институт домашнего хозяйства и его эволюция // Современные проблемы науки и образования: электронный научный журнал. 2014. № 2. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=12634> (дата обращения: 01.10.2019).

Поведенческие стратегии домохозяйств в региональном социально-экономическом пространстве / Отв. ред. О. А. Козлова. Екатеринбург: Ин-т экономики УрО РАН, 2015. 238 с.

Попов М. Е. Роль института домашнего хозяйства в формировании промышленной политики государства // Бизнес. Образование. Право. 2013. № 3. С. 161–163.

Рябушкин Б. Т. Эволюция международных стандартов, применяемых в отечественной статистической практике // Вопросы статистики. 2008. № 5. С. 3–7.

Семенова И. М. Функции домашних хозяйств и модели их поведения // Центральный научный вестник. 2016. Т. 1, № 9. С. 8–9.

Стоун Р. Метод затраты-выпуск и национальные счета / Пер. с англ. Э. В. Детневой; под ред. Б. Л. Исаева. М.: Статистика, 1964. 205 с.

Anghelache C.; Anghel M.-G. Analysis models and methods of the life quality in Romania // Romanian Statistical Review. 2018. № 2. P. 59–86.

Antolini F. The evolution of national accounting and new statistical information: happiness and gross domestic product, can we measure it? // Social Indicators Research. 2016. Vol. 129, № 3. P. 1075–1092. DOI: 10.1007/s11205-015-1156-6.

Goldschmidt-Clermont L., Pagnossin-Aligisakis E. Households' non-SNA production: labour time, value of labour and of product, and contribution to extended private consumption // Review of Income and Wealth. Vol. 45, № 4. P. 519–529. DOI: 10.1111/j.1475-4991.1999.tb00363.x.

Marikina M. Gross domestic product or gross national happiness – which is the better alternative for economic measurement? [Электронный ресурс] // Economic and Social Development (Book of Proceedings), 34th International Scientific Conference on Economic and Social Development – XVIII International Social Congress (ISC-2018) / Ed. by A. Maloletko, N. Rupcic, Z. Baracska. M., 2018. P. 188–193. URL: https://www.esd-conference.com/upload/book_of_proceedings/Book_of_Proceedings_esdMoscow2018_Online.pdf (дата обращения: 04.10.2019).

Poissonnier A., Roy D. Household satellite account for France: methodological issues on the assessment of domestic production // Review of Income and Wealth Economics. 2017. Vol. 63, № 2. P. 353–377. DOI: 10.1111/roiw.12216.

Информация об авторах

Кремлев Николай Дмитриевич – канд. экон. наук, профессор, профессор кафедры учета и внешнеэкономической деятельности ФГБОУ ВО «Курганский государственный университет», 640020, Россия, г. Курган, ул. Советская, 63, стр. 4, старший научный сотрудник ФГБУН «Институт экономики (Курганский филиал) Уральского отделения Российской академии наук», 640000, Россия, г. Курган, ул. М. Горького, 149

ORCID: 0000-0001-8069-0133

ResearcherID: V-5822-2018

Электронный адрес: kremlew.nic@mail.ru

Козлова Ольга Анатольевна – д-р экон. наук, профессор, руководитель Центра исследований социэкономической динамики ФГБУН «Институт экономики Уральского отделения Российской академии наук», 620014, Россия, г. Екатеринбург, ул. Московская, 29, профессор кафедры экономики труда и управления персоналом ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет», 620144, Россия, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта, 62

ORCID: 0000-0002-0448-3519

ResearcherID: M-4659-2016

Электронный адрес: olga137@mail.ru

Статья получена 6 ноября 2019 года

UDC 311.213

DOI: 10.17072/2218-9173-2019-4-614-631

ASSESSMENT OF RESOURCE PROVISION AND THE ROLE OF HOUSEHOLDS IN THE REGION ECONOMY BASED ON THE METHODOLOGY OF THE SYSTEM OF NATIONAL ACCOUNTS

Nikolay D. Kremlev

Kurgan State University, 63 Sovetskaya str., constr. 4, Kurgan, 640020, Russia

Kurgan branch of the Institute of Economics, the Ural branch of the Russian Academy of Sciences, 149 M. Gorky str., Kurgan, 640000, Russia

ORCID: 0000-0001-8069-0133

ResearcherID: V-5822-2018

E-mail: kremlew.nic@mail.ru

Olga A. Kozlova

Institute of Economics, the Ural branch of the Russian Academy of Sciences, 29 Moskovskaya str., Yekaterinburg, 620014, Russia

Ural State University of Economics, 62 8th of March str.,
Yekaterinburg, 620144, Russia
ORCID: 0000-0002-0448-3519
ResearcherID: M-4659-2016
E-mail: olga137@mail.ru

For citation:

Kremlev, N. D. and Kozlova, O. A. (2019), "Assessment of resource provision and the role of households in the region economy based on the methodology of the system of national accounts", *Ars Administrandi*, vol. 11, no. 4, pp. 614–631, doi: 10.17072/2218-9173-2019-4-614-631.

Introduction. The relevance of the study is associated with an increase in the role of households in the socio-economic development of the Russian regions and the country as a whole. At the same time, the lack of systematic studies of households' resource supply, assessment of the efficiency of accumulation and use of available resources leads to unreasonably underestimation of the importance of households as a major subject of economic growth.

Aims. Develop methodological approaches to improving the tools for measuring the resource provision of households and their role in the region economy.

Methods. The assessment of the resource supply of households is based on the use of the system of national accounts methodology for calculating the value of newly created added value by households, which is the basis for the growth of their wealth. The main indicators for assessing the contribution of the household sector and its resources to the production and consumption of goods make it possible to measure the general state of the economy of the territories at any given time. Based on it, indicators are compiled that are aggregated into the contribution indicator by types of economic activity in the gross regional product.

Results. Approaches have been developed to improve the methodological tools for measuring and assessing the provision of household resources in the region with respect to the value added and final consumption of goods and services included in the system of national accounts. The value of households has been estimated and their impact on the dynamics of regional development using the example of Kurgan region and other entities of the Russian Federation in the Ural Federal District.

Conclusions. Approbation of a methodological approach to assessing the resource supply of households indicates that it allows improving the quality of the information base in determining the state of households and its real contribution to the region economy, which is real important in compiling strategic directions of regional socio-economic development.

Keywords: resource provision; household; value added; final consumption; needs; regional development; system of national accounts; sectors of the economy

Acknowledgements

The research was supported within the grant provided by the Russian Academy of Sciences Presidium Program no. 6, project no. 18-6-7-39 “Scientific and methodological tools of socioeconomic assessment of households resource provision as a factor in the dynamic development of regions”.

References

Animitsa, P. E. (2016), “Modelling of households’ impact on creation of multiplicative effects in a region (the case of Sverdlovsk Oblast)”, *The Manager*, no. 2, pp. 28–33.

Becker, G. S. (2003), *Chelovecheskoe povedenie: ekonomicheskii podkhod* [The economic approach to human behavior], Translated by Kapelyushnikov, R. I., Publishing House of Higher School of Economics, Moscow, Russia.

Glukhov, V. V. (2008), “Economic resources of households as a basis for the development of the socio-economic system of the region”, *Pacific Rim: Economics, Politics, Law*, vol. 10, no. 2, pp. 55–58.

Zaitseva, N. E. (2017), “The development of households as subjects of the regional information economy”, *Mnogourovnevoe obshchestvennoe vosпроизводство: voprosy teorii i praktiki*, no. 12, pp. 101–106.

Zakharchuk, E. A., Pasyukov, A. F. and Nekrasov, A. A. (2018), “Households of the Arctic territories: balance of cash incomes and expenses of the population”, *Management of economic systems: electronic scientific journal*, no 2 [Online], available at: <http://uecs.ru/uecs-108-1082018/item/4763-2018-01-29-17-01-28> (Accessed October 1, 2019).

Keynes, J. M. (2002), *Obshchaya teoriya zanyatosti, protsenta i deneg* [The general theory of employment, interest and money], Translated by Lyubimov, N. N., Gelios ARV, Moscow, Russia.

Coleman, J. S. (2001), “Social and human capital” [Social Capital in the Creation of Human Capital], Translated by Strel’nikov, L. and Stasenko, A., *Social Sciences and Contemporary World*, no. 3, pp. 121–139.

Kremlev, N. D. (2015), *Ustoichivoe razvitie regiona v period nestabil’nosti (na primere Kurganskoi oblasti)* [Sustainable development of a region during the instability period (on the example of the Kurgan Region)], Publishing House of Kurgan State University, Kurgan, Russia.

Leont’ev, V. V. (1990), *Ekonomicheskie esse. Teoriya, issledovaniya, fakty i politika* [Economic essay. Theory, researchs, facts and politics], Politizdat, Moscow, Russia.

Mazin, A. L. (2019), “Institutional role of a household in Russia”, *Problems of Modern Economics*, no. 1, pp. 34–38.

Makovetsky, M. Yu. and Makovetskaya, E. N. (2016), “Socio-demographic aspects of the behavior of households in financial market of Russia”, *Omsk Scientific Bulletin. Series “Society. History. Modernity”*, no. 1, pp. 102–107.

Glaz’ev, S. Yu. and Haritonov, V. V. (ed.) (2009), *Nanotekhnologii kak klyuchevoi faktor novogo tekhnologicheskogo uklada v ekonomike* [Nanotechnology as a key factor in the new technological structure in the economy], Trovant, Moscow, Russia.

Orlov, L. F. (2010), "The theoretical basis for the formation of the financial potential of households", *Bulletin of the Moscow Region State University. Series: Economics*, no. 3, pp. 36–41.

Ivanov, Yu. N. (ed.) (2013), *Osnovynatsional'nogo schetovodstva (mezhdunarodnyi standart)* [Fundamentals of national accounting (international standard)], 2 ed., INFRA-M, Moscow, Russia.

Petukhova, E. P. (2014), "Institute of the household and its evolution", *Modern problems of science and education*, no. 2 [Online], available at.: <http://www.science-education.ru/en/article/view?id=12634> (Accessed October 1, 2019).

Kozlova, O. A. (ed.) (2015), *Povedencheskie strategii domohozyajstv v regional'nom social'no-ekonomicheskom prostranstve* [Behavioral strategies of households in regional social and economic space], Publishing House of Institute of Economics, the Ural branch of the Russian Academy of Sciences, Yekaterinburg, Russia.

Popov, M. E. (2013), "The role of the institution of the household in formation of the industrial policy of the state", *Business. Education. Law*, no. 3, pp. 161–163.

Ryabushkin, B. T. (2008), "Evolution of international standards used for the national statistical practice", *Voprosy statistiki*, no. 5, pp. 3–7.

Semenova, I. M. (2016), "Household functions and models of their behavior", *Central science Bulletin*, vol. 1, no. 9, pp. 8–9.

Stone, R. (1964), *Metod zatraty-vypusk i natsional'nye scheta* [Input – output and national accounts], Translated by Detneva, E. V., Statistika, Moscow, Russia.

Anghelache, C. and Anghel, M-G. (2018), "Analysis models and methods of the life quality in Romania", *Romanian statistical review*, no. 2, pp. 59–86.

Antolini, F. (2016), "The evolution of national accounting and new statistical information: happiness and gross domestic product, can we measure it?", *Social indicators research*, vol. 129, no. 3, pp. 1075–1092, doi: 10.1007/s11205-015-1156-6.

Goldschmidt-Clermont, L. and Pagnossin-Aligisakis, E. (1999), "Households' non-SNA production: labour time, value of labour and of product, and contribution to extended private consumption", *Review of Income and Wealth*, vol. 45, no. 4, pp. 519–529, doi: 10.1111/j.1475-4991.1999.tb00363.x.

Marikina, M. (2018), "Gross domestic product or gross national happiness – which is the better alternative for economic measurement?", in Maloletko, A., Rupcic, N. and Baracskai, Z. (ed.), *Economic and Social Development (Book of Proceedings), 34th International Scientific Conference on Economic and Social Development – XVIII International Social Congress (ISC-2018)*, Moscow, Russia, pp. 188–193 [Online], available at: https://www.esd-conference.com/upload/book_of_proceedings/Book_of_Proceedings_esdMoscow2018_Online.pdf (Accessed October 4, 2019).

Poissonnier, A. and Roy, D. (2017), "Household satellite account for France: methodological issues on the assessment of domestic production", *Review of Income and Wealth Economics*, vol. 63, no. 2, pp. 353–377, doi: 10.1111/roiw.12216.

Received November 6, 2019

УДК 332.14

DOI: 10.17072/2218-9173-2019-4-632-653

ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ РАЙОНЫ КАК ИНСТРУМЕНТ МОДЕРНИЗАЦИИ ТРАДИЦИОННОГО ОБЩЕСТВА: ПРИМЕР ЮЖНОЙ ЕВРОПЫ

Д. А. СИТКЕВИЧ

Институт экономической политики имени Е. Т. Гайдара (Институт Гайдара),
г. Москва, Россия
Московский государственный университет имени М. В. Ломоносова,
г. Москва, Россия

Для цитирования:

Ситкевич Д. А. Индустриальные районы как инструмент модернизации традиционного общества: пример Южной Европы // *Ars Administrandi* (Искусство управления). 2019. Том 11, № 4. С. 632–653, doi: 10.17072/2218-9173-2019-4-632-653.

Введение: в статье рассматривается вопрос разработки успешной политики по стимулированию экономического развития и модернизации отсталых регионов с преобладанием традиционных регуляторов.

Цель: оценка эффективности и долгосрочных последствий политики поддержки формирования индустриальных районов (сетей малых и средних предприятий, работающих в традиционной для общины, в которой они живут, отрасли) в странах Южной Европы.

Методы: диалектический метод познания экономических и социальных процессов, методы системного анализа, сравнительно ориентированного «case-study», индуктивный метод.

Результаты: выявлены основные характеристики индустриальных районов, факторы их появления и развития; установлены причины зарождения индустриальных районов в Центральной Италии; проанализирована эффективность экономической политики по поддержке индустриальных районов в Южной Италии и Испании; определены траектории развития индустриальных районов по мере модернизации общества.

Выводы: индустриальные районы являются не только устоявшейся в экономической теории концепцией, но и существующей во многих обществах с традиционными регуляторами структурой. Хотя индустриальные районы могут складываться лишь естественным путем, у государства есть инструменты по стимулированию их развития – к примеру, субсидии на создание общей для всех предпринимателей инфраструктуры или финансирование исследований. При такой политике индустриальные районы выступают как промежуточные институты: они помогают модернизироваться традиционному обществу, но по мере его развития сами серьезно трансформируются в сторону более стандартных форм экономического устройства.

Ключевые слова: традиционное общество; индустриальные районы; промежуточные институты; модернизация; экономическое развитие отсталых регионов; Южная Европа; экономика Италии; Меццоджорно

ВВЕДЕНИЕ

Догоняющее развитие регионов, в которых распространены традиционные регуляторы и модели поведения, является очень сложной задачей. Это подтверждается тем, что примеров успешной модернизации такого рода территорий крайне мало, и каждая история успеха заслуживает пристального внимания. Одним из самых ярких примеров модернизации в традиционном обществе является Центральная и Южная Италия. Хотя говорить о модернизации Южной Италии как об абсолютном успехе нельзя (в конце концов, этот регион в плане социоэкономического развития по-прежнему серьезно отстает от остальной страны), за последние 30 лет, с тех пор, как в регионе была свернута неудачная программа государственных инвестиций, итальянское национальное правительство смогло добиться пусть и умеренных, но положительных результатов. Они были достигнуты за счет поддержки существующих в традиционных сообществах малых и средних фирм, объединенных неформальными связями в единые структуры, получившие в литературе название «индустриальные районы».

Цель данной статьи – проанализировать опыт стран Южной Европы по использованию индустриальных районов в качестве промежуточных институтов, способствующих экономическому развитию традиционных обществ. Актуальность данной темы связана с тем, что в России также существуют регионы догоняющего развития с преобладанием традиционных норм, в отношении которых ведется политика поддержки новых крупных предприятий. Опыт Италии и Испании показывает, что малый и средний традиционный бизнес может быть источником экономического роста и политика поддержки кооперации между предпринимателями может давать более значительный эффект, чем выделения субсидий промышленным гигантам.

В первой части данной работы будет кратко изложена теоретическая основа исследования – концепция индустриальных районов. Затем будут представлены результаты исследования: сначала будут разобраны кейсы того, как индустриальные районы могут формироваться в ходе эволюционного развития (Центральная Италия) или под воздействием политики государства (Южная Италия и Центральная Испания). Далее речь пойдет об индустриальных районах как промежуточных институтах: будет рассмотрена их динамика по мере экономического развития региона, после чего подведены итоги.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Концепция индустриальных районов появилась в работах Маршалла (Marshall, 1919), который первым обратил внимание на то, что во многих английских городах времен индустриальной революции складывались не крупные фирмы, а объединения нескольких малых предприятий.

Однако вскоре термин был забыт. Отсутствие интереса к индустриальным районам связано, согласно Бруско (Brusco, 1990), с тем, что долгое время экономисты были уверены, что источником экономического роста являются крупные предприятия в городских агломерациях: именно их деятельность благодаря экономии на масштабе приводит к экономическому росту. Мелкие фирмы при таком подходе играют несущественную роль, являясь либо поставщиками сырья для корпораций, либо производителями мелких услуг для потребителей.

Однако в 70–80-х годах XX века термин «индустриальные районы» вернулся в научный обиход в Италии. Дело в том, что стандартный, «фордистский», подход к описанию экономического роста не объясняет, как развивается итальянская экономика. В то время центром роста были регионы «Третьей Италии» (центральные и северо-восточные провинции страны), в которых не было крупных предприятий, а основу экономики составляли мелкие фирмы, занимающиеся традиционным производством потребительских товаров. Тем не менее по уровню промышленного развития Третья Италия к началу 1990-х годов, как пишет Бошме (Boschma, 1999), смогла догнать исторически более индустриально развитый Северо-Запад Италии.

Объяснение данному феномену предложил Бекаттини (Becattini, 1990). Согласно его исследованиям, хозяйственное устройство на северо-востоке и в центре Италии напоминает те самые маршалловские индустриальные районы. Для Бекаттини индустриальный район – это «социально-территориальная единица, которая характеризуется активным участием в ней как сообщества людей, так и местных фирм, в одной естественно и исторически ограниченной области» (Becattini, 1990, р. 38). Перечислим несколько аспектов, которые, по мнению Бекаттини, характеризуют итальянские индустриальные районы:

- 1) *ценности сообщества*. Далеко не в каждом пространстве, где находится много предприятий, возможно формирование индустриального района. Для этого сообщество должно быть гомогенным и разделять одни и те же воззрения на труд, общественное и семейное устройство. В таких сообществах ценности более традиционные, чем в крупных городах, а взаимодействие между людьми происходит на основе местных неформальных норм, а не формальных институтов. Важная черта, характерная для индустриальных районов, – их закрытость. В исследуемых сообществах Бекаттини обнаружил политику двойных стандартов: житель района всегда поддержит члена своего против чужого (даже если чужой только недавно переехал в район) и будет взаимодействовать в первую очередь со своими. Более того, среди жителей индустриального района распространена жесткая самоидентичность как члена сообщества, зачастую район в глазах его жителя может противопоставляться всему остальному «внешнему миру», исповедующему «неправильные ценности».

- 2) *Рабочие отношения*. В индустриальных районах традиционное отношение к труду: человек, который не работает или занимает не свое

место, в обществе стигматизируется. Однако человек, который постоянно меняет свой род занятий или режим работы, не осуждается – более того, если тем самым человек получает должность, на которой он может проявить себя, это одобряется. За счет этого рынок труда крайне мобилен, так как способен быстро отвечать на изменения в экономической конъюнктуре. Эффективность рынка труда также достигается за счет «сарафанного радио», которое распространяет внутри района сведения о способностях каждого жителя.

3) *Устройство рынков.* Как отмечалось выше, жители индустриального района не склонны взаимодействовать с чужаками, предпочитая в качестве контрагентов членов своей общины. Из-за этого рынки внутри районов устроены не совсем обычно: выбор контрагента зависит не столько от цены, сколько от репутации и контрактной истории. Поэтому у поставщиков промежуточных товаров меньше расходов на сбыт и маркетинг, что делает товар дешевле. В то же время рынки внутри района достаточно динамичны: предприниматели легко отказываются от полного цикла производства, если закупить деталь у соседа будет выгоднее, чем сделать ее самому. Конкуренция между местными фирмами на рынке поставок комплектующих для конечного производителя подталкивает к инновациям. Что касается внешних рынков, то с ними в основном взаимодействуют лишь производители конечных товаров, на которых, как описывает Бекаттини, ложится задача «превращения всех возможностей, которые сложились в историческом наследии района, в продукт, который может быть продан на рынке» (Becattini, 1990, p. 43).

4) *Местные рынки кредитования.* Важной частью индустриального района является местный банк. Обычно предприниматели в индустриальных районах берут кредиты именно в местной кредитной организации, с руководством которой у них могут быть личные связи. Из-за наличия этой связи, доверия, а также прозрачности информации о репутации внутри района кредиты могут выдаваться по более выгодным условиям, что дает преимущество фирмам.

5) *Институты.* Внутри района обычно существуют свои собственные институты, по которым живут предприниматели. Гаранты этих институтов бывают разные – местное самоуправление; саморегулирующие организации, созданные самими предпринимателями; общественные организации (от церкви до музея местной продукции); иногда гаранта нет или его заменяет механизм репутации. Важно, что каждая фирма, находящаяся в индустриальном районе, обязана соблюдать его писанные и неформальные правила, а также местные традиции – иначе другие фирмы откажутся с ней работать, и она лишится преимуществ от кооперации в районе.

В чем секрет эффективности индустриальных районов? Пиоре связывает это с экономией на масштабе (Piore, 1992). Но если в крупных корпорациях она достигается за счет интеграции всего производства в одну иерархичную структуру, то в индустриальных районах – за счет децентрализованной системы,

в которой сообщество способно кооперировать свои действия с помощью общинных правил. При этом, как отмечает Чуччелли и Сторай (Cucculelli and Storai, 2018), средние фирмы скорее более эффективны, чем малые. Связано это с тем, что средние фирмы чаще присутствуют на внешних рынках, где они более конкурентоспособны благодаря коллективной инфраструктуре, коллективным технологическим разработкам, а также надежным и стабильным поставщикам. В то же время малые фирмы в индустриальных районах редко присутствуют напрямую вне своего города, и из-за крепких внутренних связей они чаще могут оставаться на плаву. Даже если их производство не очень эффективно, достаточно лишь соблюдать базовые критерии качества.

Еще одно преимущество индустриальных районов – их адаптивность и гибкость. Как замечает Карбонара (Carbonara, 2018), из-за обилия фирм в индустриальном районе выше, чем в иерархичной фирме, вероятность того, что хотя бы одна из них рискнет внедрить в производство новую разработку. При этом благодаря тому, что фирмы обмениваются друг с другом информацией о производстве, эта инновация распространится среди всех фирм района быстрее, чем если бы фирмы были разрозненными.

Говоря об итальянских индустриальных районах, важно учитывать, что именно они производят. В Третьей Италии и других регионах индустриальные районы специализируются на отраслях, которые, как подчеркивают Фортис и Карминати (Fortis and Carminati, 2009), свойственны странам с более низким уровнем дохода и технологического развития, – пошиве одежды, обуви, кожевенном производстве, производстве мебели, керамики, игрушек, продуктов питания. Лишь небольшая доля районов специализируется на производстве потребительской электроники и техники (например, ламп или мотороллеров). Связанно это с тем, что индустриальные районы базируются на производственных традициях, которые сложились в районе, а в отношении товаров, изобретенных за последнее столетие, традиции сложиться еще не успели. Хотя в ходе производства индустриальные районы способны создавать инновации, эти инновации, скорее, касаются усовершенствования продукции, а не создания радикально новых товаров. Бекаттини и Деи Оттари (Becattini and Dei Ottati, 2006) обращают внимание, что секторы, в которых работают фирмы из индустриальных районов, вообще исторически ассоциируются с Италией и лейблом “Made in Italy”. Учитывая особенности индустриальных районов, их специализация на том, что в Италии успешно производится на протяжении веков, неудивительна.

Как видно из представленных характеристик, традиционное, не подвергшееся модернизации общество – идеальная среда для формирования индустриальных районов. Это небольшие поселения, в которых живут люди единых ценностей; занимаются тем же, чем занимались их предки, и на основании тех же правил, по которым жили предки. Опора на свои силы, коллективное недоверие к чужакам – все это характерно для традиционного общества и совпадает с портретом индустриального района, который нарисовал

Бекаттини. Более того, если посмотреть на карту индустриальных районов, созданную Сфорци (Sforzi, 2009), можно увидеть, что все они располагаются в небольших городах, и даже в самом крупном из них – Прато – сейчас живет чуть менее 200 тыс. человек (а в годы формирования района жило и того меньше – 70 тыс.). Однако это не означает, что в любом маленьком городке может сформироваться индустриальный район: как показывает исследование Белусси и Седиты (Belussi and Sedita, 2009), основанное на опыте 12 индустриальных районов, для это должна выполняться как минимум часть следующих предпосылок:

1) *наличие традиционного городского ремесла*. Шесть из 12 представленных в исследовании индустриальных районов появились на основе многовековой сети семейных бизнесов. Так, в городе Монтебеллуна регионах Верона и Ривьера дель Бьента традиции изготовления обуви уходят в Средневековье; в Валь Вибрате, где сейчас делают одежду, исторически было принято производить пеньку; в Брианзе и Матере, где находятся районы по производству мебели, еще в начале XVIII века были мебельные мастера.

2) *Природные ресурсы*. Некоторые традиционные ремесла возникали в городах за счет их удачного расположения. Так, по мнению авторов, в Арциньяно развитию производства изделий из кожи поспособствовало наличие одновременно реки, по которой транспортировалась продукция, и леса, в котором можно было собирать дубильные вещества.

3) *Наличие успешной фирмы-первоисточника*. Некоторые индустриальные районы появились на базе деятельности одной компании, сотрудники которой уходили потом на новые предприятия. Фирма-первоисточник могла создавать положительные внешние эффекты для новичков, благодаря чему их бизнес мог лучше развиваться. Так, в городе Беллуно компания по производству очков “Safilo” способствовала тому, чтобы ее сотрудники открывали собственные предприятия, где могли экспериментировать и создавать новые модели. От этих фирм отпочковывались новые компании, которые в итоге и образовали район. Похожий эффект наблюдался в городе Саонара, где производится декоративная продукция, и в биомедицинском районе Мирандола. Иначе сформировалась «упаковочная долина» под Болоньей: рост спроса на упаковку (в первую очередь со стороны находящейся неподалеку компании “Parmalat”) и появление в регионе компании “Sidel” с передовыми технологиями привели к росту количества фирм, изготавливающих современную упаковку.

4) *Появление транснациональных корпораций*. Так появился в 1990-х годах индустриальный район под Катанией: вокруг построенного крупного завода по производству полупроводников образовалась сеть маленьких независимых компаний, связанных с его производством, либо созданных бывшими сотрудниками, либо являющихся их поставщиком.

Белусси и Седита также отмечают факторы, при которых зарождающийся индустриальный район может превратиться в структуру, способную конкурировать с транснациональными корпорациями. Это рост внешнего спроса

на товары, производимые в районе (в случае Италии он был связан с ростом доходов в 60–70-е годы XX века и увеличением туристического потока), формирование организаций – гарантов местных правил (ассоциаций предпринимателей, центров стандартизации или музеев) и наличие отчетливого конкурентного преимуществ – либо особой технологии производства, либо дешевизны продукции.

Несколько иначе описывает генезис индустриальных районов Деи Оттари (Dei Ottati, 2017). Для него это эволюционный процесс, в ходе которого исторически сформировавшиеся малые и средние фирмы одной отрасли образуют предпринимательскую сеть. Этот процесс состоит из четырех этапов:

1) *разделение труда*. От старых фирм начинают отпочковываться отдельные компании, при этом новые фирмы сохраняют тесные связи со старой и обычно начинают выполнять за нее часть работы. К примеру, они могут изготавливать детали для итогового продукта, который производит материнская компания. В результате у последней сокращаются как транзакционные издержки (деталь производится не внутри фирмы, а на рынке), так и трансформационные (за счет специализации на конкретном этапе производства внутри фирмы накапливаются эффективные практики и само производство становится дешевле).

2) *Установление «гибкой интеграции»*. До формирования индустриального района фирмы конкурируют друг с другом на рынке. Однако в ходе образования новых фирм и разделения труда в некоторых производственных аспектах (например, в вопросах закупки и сбыта) кооперация между конкурентами может стать эффективной. В таком случае между фирмами могут заключаться договоренности (обычно неформальные) о коллективных действиях – например, о совместной поставке ресурсов для материнской компании. В результате формируется распределенная сеть фирм, которая благодаря конкуренции сохраняет рыночную эффективность, но благодаря кооперации получает выгоду от масштаба.

3) *Интеграция местных умений с внешними технологиями*. До формирования индустриального района в обществе существуют местные ноу-хау, унаследованные от предков и дорабатываемые в ходе их использования на практике. При формировании района устанавливаются внешние связи с технологическими центрами. Обычно их налаживают производители конечного продукта, которые продают созданные в районе товары и, закупая материалы, заодно заимствуют из внешней среды новые технологии, те потом диффузно распространяются по всем фирмам района.

4) *Появление регулирующих институтов*. В начале формирования индустриального района все процессы в нем проходят стихийно, на основании предыдущего опыта взаимодействия между агентами. Однако в ходе развития в индустриальном районе появляются формальные органы управления – в основном торговые палаты, ассоциации и гильдии. Эти ассоциации, соз-

даваемые самими компаниями, устанавливают правила, по которым работают все резиденты индустриального района, разрешают конфликты между фирмами, а также координируют фирмы в вопросах создания общественных благ – от единых стандартов до инфраструктуры.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Хотя индустриальные районы существуют по всей Южной Европе и по своей внутренней структуре похожи друг на друга, истории их формирования и эволюции серьезно различаются между собой в зависимости от региона и страны. Поэтому далее речь пойдет о трех отдельных кейсах – Центральной Италии, Южной Италии (Меццоджорно) и Центральной Испании.

Эволюционное развитие индустриальный районов: пример Центральной Италии

Пример Центральной Италии интересен тем, что государство в данном регионе не проводило какой-либо политики поддержки. Причина этому проста: во времена их формирования и бума (60–80-е года XX века) сама концепция индустриальных районов была забыта. Несмотря на это, сформировавшиеся эволюционным путем индустриальные районы стали основой экономического роста региона. Сфорци (Sforzi, 1990) демонстрирует, что рост экономики там, где находились индустриальные районы, был выше, чем в остальной Италии. Это проявлялось в более стремительном росте количества рабочих мест, а также в более низкой безработице (2 % против 11 % в среднем по Италии). Бекаттини и Мусотти (Becattini and Musotti, 2003) подтверждают результаты Сфорци, отмечая, что индустриальные районы в среднем чаще экспортируют свою продукцию в другие страны, чем остальные фирмы, а по показателями рентабельности и окупаемости инвестиций они на 2 % опережают своих конкурентов вне районов, что говорит о том, что быть частью индустриального района выгодно. В целом, по оценкам Бошмы (Boschma, 1999), к 1991 году Центральная и Северо-Восточная Италия смогли догнать по доле занятых в промышленности жителей северо-западные регионы, хотя за 40 лет до этого они отставали по данному показателю в три раза.

Возникают два вопроса: почему рост количества индустриальных районов произошел именно в Центральной Италии и почему именно в это время? Ответ на первый вопрос, по мнению Арагон Амонариц и ее коллег (Aragón Amonarriz et al., 2019), лежит в креативном социальном капитале. Он включает в себя элементы как бондингового социального капитала (выражающегося в повышенной значимости общинной деятельности), так и бриджингового социального капитала (выражающегося в способности заключать договоренности с людьми вне сообщества). Именно он способствует как налаживанию

связей внутри индустриального района, так и выходу продукции на внешние рынки. Эмпирические данные Бошмы (Boschma, 1999) показывают, что в Центральной Италии большее количество людей состоит в экономических кооперативах, что для автора является свидетельством наличия у жителей доверия как минимум в деловых вопросах.

Однако чем объясняется большая склонность жителей Центральной Италии к кооперации? Частично, пишет Мусотти (Musotti, 2009), это связано с тем, что в Средневековье в этом регионе преобладали торговые республики, однако главное объяснение Мусотти видит в том, как было устроено сельское хозяйство. Если на юге страны земля обычно принадлежала крупным собственникам, которые сдавали землю в аренду, а на севере – малым частным собственникам, которые обрабатывали землю сами, то в центре земля принадлежала всей общине. Из-за этого у жителей Третьей Италии сложились традиции коллективного ведения дел и использования совместного имущества, которые сохранились при превращении аграрного общества в ремесленное.

Ценности доверия и кооперации влияли на формирование индустриальных районов не только напрямую, но и косвенно – через институциональную среду. Так, в Центральной Италии вспомогательную роль в формировании индустриальных районов сыграла Коммунистическая партия Италии. Будучи у власти в большинстве муниципалитетов Центральной Италии, она, как отмечает Мусотти, «смогла соотнести достаточно индивидуалистическое желание борьбы со стороны бывших участников совместного хозяйства со склонностью к социальному взаимодействию» (Musotti, 2009, p. 435) При этом, согласно Бруско и Пеццини (Brusco and Pezzini, 1990), идея кооперации малых предприятий соответствовала идеологии итальянских коммунистов, которые рассматривали в качестве врагов рабочего класса лишь крупные корпорации и монополисты. Владельцы малых фирм в данном случае воспринимались как «естественные союзники» в борьбе против капитализма. Кроме того, профсоюзы, тесно связанные с компартией, не вели такой активной борьбы за повышение заработной платы, как на севере страны, в обмен на широкую региональную систему социальной поддержки, которая в некотором смысле смогла заменить рабочим региона более высокие зарплаты, которые платили в Ломбардии и Пьемонте. Более низкие зарплаты, в свою очередь, сделали индустриальные районы конкурентоспособнее.

Что касается вопроса, почему индустриальные районы стали заметной частью итальянской экономики только в 70-х годах XX века, тогда как подходящие ценности для их зарождения были всегда, то на него есть два ответа – флорентийской и моденской школы. Согласно флорентийской школе, которую представляет Белусси (Belussi, 2009), дело в произошедшем в ту эпоху росте спроса на традиционные итальянские товары, вызванного ростом доходов населения и туристического потока в Италии и началом интеграции Италии в Евросоюз. При этом, как подчеркивает Белусси, говорить

об индустриальных районах как о явлении, характерном именно для 1970-х, нельзя: рост количества фирм и объема выпуска во многих индустриальных районах начался еще в 1950-х, когда итальянская экономика восстановилась после войны.

Представители моденской школы, в свою очередь, утверждали, что развитие индустриальных районов в Третьей Италии в целом связано с переменами, произошедшими с индустриальным центром Италии – ее северными провинциями. Так, Пиоре (Piore, 2009) видит истоки бума итальянских индустриальных районов в конфликте, разразившемся в 1969 году между промышленными гигантами северо-запада Италии и профсоюзами. Этот конфликт, во-первых, привел к тому, что многие приезжие квалифицированные работники покинули свои компании или были уволены, им пришлось вернуться в свои родные города (в основном в Третью Италию). Так как итальянское правительство организовало программу помощи в открытии бизнеса тем, кто потерял работу, значительное количество уволенных решило завести свое дело. В родных городах уже были малые предприятия, с которыми у уволенных рабочих были личные связи (зачастую семейные), поэтому, не зная местной предпринимательской среды, им было выгодно с ними кооперироваться, фактически обменивая знания, привнесенные из корпораций, на бизнес-связи внутри района.

Во-вторых, следствием конфликта между корпорациями и сотрудниками стало удорожание рабочей силы, так как одним из основных требований протестующих было повышение зарплаты. Из-за этого часть своего производства корпорации решили перенести в индустриальные районы, где затраты были ниже из-за специализации на определенном виде производства, а также из-за отсутствия профсоюзов и более низкой оплаты труда. Для индустриальных районов корпорации стали надежными (но не единственными!) покупателями, которые, кроме всего прочего, давали им новые технологии.

В-третьих, конфликт привел к сокращению на севере спроса на рабочую силу, что привело к тому, что меньшее количество молодежи уезжало из центра страны на север. Результатом этого стало то, что образованные и способные молодые люди не мигрировали в поисках лучшей жизни, а оставались в семейных фирмах или основывали собственные.

При том, что причина роста производства в индустриальных районах именно в начале 1970-х все еще является спорным вопросом, обе школы признают, что этот рост имел место быть и именно с индустриальными районами связана модернизация региона. Такой опыт был позаимствован для модернизации других стран и регионов.

Деньги в обмен на кооперацию: помощь индустриальным районам в Южной Италии и Испании

Южная Италия (или, как ее еще называют, Меццоджорно) ко второй половине XX века была, как пишут Кларк Керей и Керей (Clark Carey and Carey, 1955), регионом с преобладанием небольших городов, ремесленных производств (в основном связанных с сельским хозяйством) и традиционалистского населения. Это не могло не сказаться на экономическом устройстве региона. Как следует из статьи Паба и Бруско (Paba and Brusco, 1997), в 1950-х годах в Меццоджорно были географические зоны, в которых наблюдался рост количества малых и средних предприятий, работавших в одном секторе, но по каким-то причинам стать индустриальным районом они не смогли. У этого есть две причины. Первая заключается в том, что, согласно Барче (Barca, 2001), индустриальные районы невозможны без кооперации и социального капитала – а как раз уровень доверия в регионе, как свидетельствуют многие опросы, крайне низкий. Более того, в отличие от Центральной Италии, где земля традиционно обрабатывалась коллективно, в Меццоджорно исторически сложилась система латифундий, где земля принадлежала крупным собственникам, а крестьяне обрабатывали ее по отдельности друг от друга.

Вторую причину приводит в своей работе Мусотти (Musotti, 2009). Он связывает этот феномен с политикой «Кассы Юга» – большого пакета мер итальянского правительства по стимулированию догоняющего развития Меццоджорно. Эта политика, заключавшаяся в выплате субсидий и грантов крупным промышленным концернам, создающим новые рабочие места в регионе, не только создавала для таких компаний конкурентное преимущество, которого не было у индустриальных районов, но и приводила к миграции жителей из родных мест в города, где создавались крупные комбинаты.

К 90-м годам XX века итальянскому руководству стало очевидно, что «Касса Юга» неэффективна: за 40 лет ее существования отставание Меццоджорно от других частей страны осталось прежним, в то время как отставание Центральной Италии от Севера за тот же период значительно сократилось. Поэтому законодатели обратили внимание на опыт функционирования индустриальных районов и попытались его учесть при принятии в 1991 году закона 317/91¹. Мистри (Mistri, 1999) называет основную задумку данного закона: поскольку государство не имеет возможности создать в чистом поле индустриальный район, то оно будет выискивать территории, в которых уже есть предпосылки для его становления, и помогать базирующимся там фирмам в создании общественных благ, при этом подталкивая их к кооперации. Конкретно это выглядит так: местные власти принимают заявки от ассоциаций предпринимателей (в которые обычно также входили местные власти) на финансирование

¹ Хотя закон распространялся на всю Италию, в основном он реализовывался в Меццоджорно: в других макрорегионах индустриальные районы и так уже существовали.

чего-то общего, чем могут пользоваться все фирмы в районе, – от логистических центров до научных исследований, и лучшие проекты получали деньги. Особо активно, по оценкам Бауднера и Булла (Baudner and Bull, 2005), эта политика заработала с 2000 года, когда деньги на реализацию закона стал выделять Евросоюз.

В целом политика поддержки индустриальных районов оказалась достаточно эффективной. Так, по данным Рабеллотти, Карабелли и Хирша (Rabellotti et al., 2009), Южная Италия во время действия программы была единственным регионом, где количество индустриальных районов росло, а не падало: если во всей Италии их количество снизилось с 199 до 156, то в Меццоджорно оно увеличилось с 15 до 26 – и многие из этих районов получали помощь от государства. По данным Герриери и Яммарино (Guerrieri and Iammarino, 2007), по объемам импорта в 1990-х годах Меццоджорно стало догонять остальные регионы, и этот рост пришелся на продукцию легкой промышленности, которая в основном производилась в индустриальных районах. Другие исследователи, например Капелло (Capello, 2016), прямо связывают пусть и медленное, но сокращение отставания Меццоджорно от остальной страны с зарождением индустриальных районов.

Хотя политика итальянского правительства по поддержке индустриальных районов оказала положительное влияние на экономику региона, у нее были и свои побочные эффекты. Так, исходя из результатов Кюзимано и его коллег (Cusimano et al., 2016) программа, будучи успешной на уровне отдельных муниципалитетов, получавших помощь, была не столь эффективна на уровне всего региона. Выпуск продукции в муниципалитетах, конкурировавших с индустриальными районами, упал из-за получения последними конкурентного преимущества. Хотя для большинства секторов программа в итоге оказалась выгодной, для некоторых отраслей (например, туристического сектора, который зависит от качества инфраструктуры) программа не дала ничего, кроме перетока клиентов от тех, кто не получил поддержку государства, к тем, кто попал под действие программы.

За итальянским опытом следили и испанские власти и решили также оказывать поддержку тем территориям, в которых есть предпосылки для формирования индустриальных районов. Испанский и итальянский кейсы сравниваются в работе Буа и Валланта (Boix and Vaillant, 2010). Как отмечают эти авторы, в Испании индустриальные округа также вырастают на основе кооперации между фирмами, занимающимися традиционными видами производства (одежда, обувь, мебель), а также неформальных институтов, которые связывают местное сообщество. Как и в Италии, в Испании большинство индустриальных районов находится в центральных провинциях страны, которые в меньшей степени промышленно развиты, чем север страны и Каталония, но и не так архаичны и бедны, как юг. При этом между итальянским и испанским примерами есть серьезное различие: если в Италии большинство индустриальных районов находится в городах, то в Испании они часто существуют как объединение несколь-

ких деревень. Так, в случае юга Кастилии / севера Андалусии – одной из трех территорий, где концентрируются индустриальные районы Испании, – большинство образовалось в сельской местности, и являются основой экономики тех мест. Как показывают расчеты Буа и Валланта, сельские территории, на которых находятся индустриальные районы, растут в три раза быстрее, чем территории, где их нет.

Общенациональная политика поддержки индустриальных округов, которая началась в 2004 году, была, по мнению Труллен (Trullén, 2009), достаточно успешной. Суть ее была аналогичной итальянской, но с одним дополнением: в ассоциации предпринимателей в Испании могли входить образовательные и исследовательские центры, и за счет помощи чаще оплачивались инвестиции в новые разработки. Как отмечает Ибарра и Доминек-Санчес (Ybarra and Doménech-Sánchez, 2012), индустриальные районы по-разному тратили предоставленные деньги. Почти все занимались продвижением своего района во внешнем мире, однако в остальном направления трат различались. Наиболее часто государственные деньги тратились на оплату программ исследовательских разработок, создание системы координации резидентов района, обучение персонала и участие в форумах и собраниях других индустриальных районов. Некоторые районы занимались продвижением своего региона среди инвесторов, другие сотрудничали с университетами, часть районов сами создавали логистическую и энергетическую инфраструктуру, системы стандартизации и мониторинга рынка, а также сами проводили внутренние исследования.

По мнению авторов, программа оказалась эффективной во многих аспектах. Во-первых, судя по заявкам, во многих регионах кооперация между производителями была не очень сильной, однако ради получения общей инфраструктуры они объединились, что в будущем может побудить их к большей кооперации. Во-вторых, программа помогла фирмам получить ту инфраструктуру и те технологии, которые они не смогли бы сделать сами, без коллективного участия – и эта общая инфраструктура позволяет преодолеть им многие проблемы, связанные с недостатком масштаба. При этом у программы, как считают авторы, есть и свои риски. Например, фокус на спонсировании инноваций может разрушить традиции производства, которые очень важны для функционирования индустриальных районов. Кроме того, неграмотное распределение субсидий может привести к формированию неэффективных предприятий, которые выживают только за счет государственной поддержки.

Особое внимание испанского правительства к поддержке инноваций в индустриальных районах также дало результаты: согласно Буа-Доменику и его коллегам (Boix-Domenech et al., 2019), фирмы в индустриальных районах чаще создают инновации и регистрируют патенты, чем остальные компании. При этом данный эффект устойчив: преимущество индустриальных районов в создании инноваций наблюдается уже десятилетия, и на него не повлиял кризис 2008 года.

Эволюция промышленных районов по мере модернизации экономики

Как видно из представленных выше примеров, промышленная политика, направленная на поддержку формирующегося в традиционном обществе промышленного района, может быть эффективной. Однако успех, обращает внимание Уитфорд (Whitford, 2001), оказался для многих промышленных районов временным, так как экономическая модернизация, запущенная кооперацией между производителями, способствовала модернизации социальной. Из-за этого, во-первых, большее количество молодежи предпочло традиционному промыслу в маленьком городке учебу в университете, во-вторых, как показал Альберти (Alberti, 2006) на примере города Комо, привело к распаду круга доверия и склонности выбирать себе в контрагенты не соседей, а тех, с кем работать выгодно. Дополнительным фактором, негативно повлиявшим на промышленные районы, стала глобализация, которая открыла итальянские и европейские рынки для товаров из стран с дешевой рабочей силой. В первую очередь это ударило по производителям, специализировавшимся на дешевой продукции. Согласно Нассимбени и Сартору (Nassimbeni and Sartor, 2005), в ходе глобализации промышленные районы, в которых фирмы специализировались на предметах роскоши и высококачественной продукции, практически никак не изменились и даже стали активнее продавать продукцию на рынки других стран. В то же время фирмы, специализировавшиеся на низкокачественных товарах, чаще либо закрывались, либо переводили свои производства из Италии в Восточную Европу, оставляя в стране лишь головные офисы.

При всех существующих проблемах большинство промышленных районов смогли трансформироваться и модернизоваться вслед за обществом, в котором они появились. Де Марчи и Грандинетти (De Marchi and Grandinetti, 2014) выделяют три основных сценария, по которым развивались промышленные районы в последние 20 лет:

1) *олигополизация*. Промышленный район при этом сценарии не умирает, но из-за появления лидирующей фирмы (или нескольких фирм) остальные предприятия не выдерживают конкуренции. Примером является город Белунно (провинция Венето, северо-восток Италии).

Согласно Кампаньолло и Камуффо (Campagnolo and Camuffo, 2011), в городе Белунно образовалось большое количество производителей оптики, в первую очередь очков в массовом сегменте. До эпохи глобализации дела в районе шли хорошо, но ситуация изменилась, когда на мировые рынки вышли восточноазиатские производители. Перемены на рынке привели к изменению структуры промышленного района: несколько фирм ("Luxottica", "Safilo", "Marcolin" и "De Rigo"), которые уже лидировали в районе, смогли трансформироваться в полноценные корпорации, отдав большую часть физического производства на аутсорсинг и занимаясь проектированием продукции, дистрибуцией, продажами и развитием соб-

ственных брендов. Хотя эти фирмы оставили часть производств (в основном люксового сегмента) в Белунно, взаимодействие с малыми и средними фирмами в городе практически прекратилось. В то же время другие фирмы района закрывались, поглощались лидерами, становились их субподрядчиками либо уходили в люксовые или узкие сегменты.

2) *Иерархизация*. При этом сценарии индустриальный район сохраняется, количество фирм в нем растет, но его структура изменяется: несколько фирм увеличивают свой выпуск за счет автоматизации, при этом закупая комплектующие у «малого индустриального района» – объединения малых фирм, конкурирующих друг с другом и работающих лишь с крупными фирмами внутри района. Примером такого района является город Сассуоло (провинция Эмилия-Романия, центральная Италия).

Согласно Бурси и Нардину (Bursi and Nardin, 2008), город Сассуоло является абсолютным лидером в сегменте итальянской керамики, производя три четверти всей итальянской плитки. До 70–80-х годов XX века Сассуоло развивался как обычный индустриальный район, однако в 1980-х годах часть фирм в районе пошла на автоматизацию и механизацию производства, построив крупные заводы с современным оборудованием. Новые заводы поставили эти фирмы в более выигрышное положение по сравнению с остальными, из-за чего отношения между предпринимателями изменились. Если раньше все компании обладали одинаковой рыночной силой, то сейчас между лидерами и остальными компаниями сложились, скорее, иерархичные отношения: лидеры отдают оставшимся фирмам заказы на промежуточную продукцию. При этом как на уровне лидеров, так и на уровне остальных компаний отношения, характерные для индустриальных районов, не только сохранились, но и упрочились благодаря созданию ассоциации, в которой все фирмы керамической отрасли могут координировать свои усилия и обмениваться опытом.

3) *Глобализация*. При данном сценарии изменения в районе связаны с глобализацией – фирмы начинают активнее взаимодействовать с внешним рынком, особенно в вопросе сбыта товаров в дальние страны. В остальном индустриальный район сохраняет те же черты, что были присущи ему до развития международной торговли, лишь увеличиваясь и расширяя свое представительство не только на итальянском, но и на международных рынках. Примером такого округа является Фермо (провинция Марке, центральная Италия).

Согласно работе Аминьини и Рабеллотти (Amighini and Rabellotti, 2006), Фермо – один из традиционных центров производства обуви в Италии. Фермо занимал промежуточную позицию на рынке обуви: с одной стороны, это не была элитная обувь, как та, что производилась на севере страны, но с другой, она была в более высоком ценовом сегменте, чем та, что производилась в Барлетте и Саленте (юг Италии). Авторы замечают, что эти районы по-разному отреагировали на глобализацию: если Барлетта и Салента не выдержали конкуренции и их фирмы переехали в Албанию, то на севере и в Фермо компании

частично вынесли производство в Восточную Европу, сохранив основное производство внутри района. Более того, из-за не очень высокой стоимости труда в городе при высоком качестве и особой рыночной нише продукция обувных фирм города смогла выйти на новые иностранные рынки, в том числе и благодаря налаживанию связей при закупке промежуточной продукции на рынках других стран.

Как следует из представленных примеров, индустриальные районы для традиционных сообществ служат своего рода промежуточными институтами, которые трансформируются по ходу модернизации. В некоторых случаях изменения могут быть незначительными: кооперация между производителями сохранится, но из-за роста благосостояния и удорожания рабочей силы производство не сможет остаться полностью сконцентрированным внутри района. Однако во многих городах в результате модернизации произошло полное перерождение индустриального района: из сети десятков предпринимателей, равных друг другу, он становился либо олигополией, состоящей из нескольких крупных корпораций, либо объединением нескольких крупных игроков и десятка субподрядчиков. В любом случае такие перемены говорят о том, что индустриальный район, помогая в экономическом развитии тем сообществам, где он сформировался, при достижении определенного уровня благосостояния склонен меняться от гибридного механизма координации или в более иерархичную, или в более рыночную сторону.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Анализ кейсов показал, что появление индустриальных районов привело к ускорению экономического развития в некоторых регионах с традиционной формой общественного устройства (Центральная Италия), а экономическая политика по поддержке индустриальных районов в Южной Италии и Испании положительно повлияла на развитие местного рынка. При этом у данной политики есть свои ограничения. Во-первых, индустриальные районы не могут быть созданы с нуля: можно лишь помочь уже существующим росткам, которые появляются на почве традиционных ремесел, кооперации между предприятиями и неформальных норм, регулирующих отношения между контрагентами. Во-вторых, политика должна быть такой, чтобы она стимулировала кооперацию (особенно там, где не хватает социального капитала) и чтобы ее плодами могли пользоваться все фирмы района, а не отдельные производители, причем даже при такой политике есть риск, что меры помощи лишь создадут необоснованное преимущество перед соседями.

Кроме того, индустриальные районы являются скорее промежуточным институтом, чем особым путем развития. Хотя во многих районах сохраняются те или иные формы кооперации, по мере изменения благосостояния и общественных норм фирмы либо начинают активнее кооперироваться

с компаниями вне района, либо умирают, либо превращаются в корпорации, поглощая своих соседей.

Представленный в работе опыт поддержки индустриальных районов может быть полезен для планирования стратегии развития регионов догоняющего развития в России, в особенности на Северном Кавказе. Учитывая традиционность кавказского общества и наличие в некоторых городах и селах ремесленных и аграрных традиций, можно предположить существование в регионе потенциальных индустриальных районов, однако для более уверенного утверждения необходимо детально изучить экономическую и социальную структуру этих территорий, что требует отдельного исследования.

БЛАГОДАРНОСТИ

Исследование выполнено в рамках научно-исследовательской работы Института экономической политики имени Е. Т. Гайдара (2019 год) «Использование моделей взаимодействия в рамках традиционных сообществ в процессе модернизации: опыт Италии и Северного Кавказа».

Библиографический список / References

Alberti, F. G. (2006), “The decline of the industrial district of Como: recession, relocation or reconversion?”, *Entrepreneurship and Regional Development*, vol. 18, no. 6, pp. 473–501, doi: 10.1080/08985620600884792.

Amighini, A. and Rabellotti, R. (2006), “How do Italian footwear industrial districts face globalization?”, *European Planning Studies*, vol. 14, no. 4, pp. 485–502, doi: 10.1080/09654310500421105.

Aragon Amonarriz, C., Iturrioz, C., Narvaiza, L. and Parrilli M. D. (2019), “The role of social capital in regional innovation systems: creative social capital and its institutionalization process”, *Papers in Regional Science*, vol. 98, no. 1, pp. 35–51, doi: 10.1111/pirs.12329.

Barca, F. (2001), “New trends and the policy shift in the Italian Mezzogiorno”, *Daedalus*, vol. 130, no. 2, pp. 93–113.

Baudner, J. and Bull, M. (2005), “European policies and domestic reform: a case study of structural fund management in Italy”, *Journal of Southern Europe and the Balkans*, vol. 7, no. 3, pp. 299–314, doi: 10.1080/14613190500345474.

Becattini, G. (1990), “The Marshallian industrial district as a socio-economic notion”, in Pyke, F., Becattini, G. and Sengenberger, W. (ed.), *Industrial districts and inter-firm co-operation in Italy*, International Institute for Labour Studies, Geneva, Switzerland, pp. 37–51.

Becattini, G. and Dei Ottati, G. (2006), “The performance of Italian industrial districts and large enterprise areas in the 1990s”, *European Planning Studies*, vol. 14, no. 8, pp. 1139–1162, doi: 10.1080/09654310600852423.

Becattini, G. and Musotti, F. (2003), “Measuring the district effect. Reflections on the literature”, *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, vol. 56, no. 226, pp. 259–290.

Belussi, F. (2009), “Knowledge dynamics in the evolution of Italian industrial districts”, in Becattini, G., Bellandi, M. and De Propis, L. (ed.), *A handbook of industrial districts*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham, UK, pp. 457–470, doi: 10.4337/9781781007808.00049.

Belussi, F. and Sedita, S. R. (2009), “Life cycle vs. multiple path dependency in industrial districts”, *European Planning Studies*, vol. 17, no. 4, pp. 505–528, doi: 10.1080/09654310802682065.

Boix, R. and Vaillant, Y. (2010), “Industrial districts in rural areas of Italy and Spain” [Online], available at: https://www.econstor.eu/bitstream/10419/118841/1/ERSA2010_0299.pdf (Accessed September 14, 2019).

Boix-Domenech, R., Vittorio, G. and Sforzi, F. (2019), “Place-based innovation in industrial districts: the long-term evolution of the iMID effect in Spain (1991–2014)”, *European Planning Studies*, vol. 27, no. 10, pp. 1–19, doi: 10.1080/09654313.2019.1588861.

Boschma, R. (1999), “Culture of “trust” and regional development: an empirical analysis of Third Italy” // 39th Congress of the European Regional Science Association: “Regional Cohesion and Competitiveness in 21st Century Europe”, August 23–27, 1999, Dublin, Ireland [Online], available at: https://www.econstor.eu/bitstream/10419/114191/1/ERSA1999_a009.pdf (Accessed October 1, 2019).

Brusco, S. (1990), “The idea of the industrial district: its genesis”, in Pyke, F., Becattini, G. and Sengenberger, W. (ed.), *Industrial districts and inter-firm co-operation in Italy*, International Institute for Labour Studies, Geneva, Switzerland, pp. 10–19.

Brusco, S. and Pezzini, M. (1990), “Small-scale enterprise in the ideology of the Italian left”, in Pyke, F., Becattini, G. and Sengenberger, W. (ed.), *Industrial districts and inter-firm co-operation in Italy*, International Institute for Labour Studies, Geneva, Switzerland, pp. 142–159.

Bursi, T. and Nardin, G. (ed.) (2008), *Il distretto delle piastrelle di ceramica di Sassuolo tra identità e cambiamento*, Franco Angeli, Milan, Italy.

Campagnolo, D. and Camuffo, A. (2011), “Globalization and low-technology industries: the case of Italian eyewear”, in Robertson, P. and Jacobson, D. (ed.), *Knowledge transfer and technology diffusion*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham, UK, pp. 138–161.

Capello, R. (2016), “What makes Southern Italy still lagging behind? A diachronic perspective of theories and approaches”, *European Planning Studies*, vol. 24, no. 4, pp. 668–686, doi: 10.1080/09654313.2015.1128402.

Carbonara, N. (2018), “Competitive success of Italian industrial districts: a network-based approach”, *Journal of Interdisciplinary Economics*, vol. 30, no. 1, pp. 78–104, doi: 10.1177/0260107917700470.

Clark Carey, J. P. and Carey, A. G. (1955), “The South of Italy and the Cassa per il Mezzogiorno”, *Western Political Quarterly*, vol. 8, no. 4, pp. 569–588.

Cucculelli, M. and Storai, D. (2018), "Industrial districts, district effect and firm size: the Italian evidence", *Cambridge Journal of Economics*, vol. 42, no. 6, pp. 1543–1566, doi: 10.1093/cje/bey021.

Cusimano, A., Mazzola, F. and Barde, S. (2016), "Un'analisi controfattuale degli incentivi agli investimenti infrastrutturali per lo sviluppo locale: il caso dei PIT", in Mazzola, F. and Nisticò, R., *Le regioni europee. Politiche per la coesione e strategie per la competitività*, Franco Angeli, Milan, Italy, pp. 129–146.

De Marchi, V. and Grandinetti, R. (2014), "Industrial districts and the collapse of the Marshallian model: looking at the Italian experience", *Competition & Change*, vol. 18, no. 1, pp. 70–87, doi: 10.1179%2F1024529413Z.00000000049.

Dei Ottati, G. (2017), "Marshallian industrial districts in Italy: the end of a model or adaptation to the global economy?", *Cambridge Journal of Economics*, vol. 42, no. 2, pp. 259–284, doi: 10.1093/cje/bex066.

Fortis, M. and Carminati, M. (2009), "Sectors of excellence in the Italian industrial districts", in Becattini, G., Bellandi, M. and De Propis, L. (ed.), *A handbook of industrial districts*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham, UK, pp. 417–428, doi: 10.4337/9781781007808.00046.

Guerrieri, P. and Iammarino, S. (2007), "Dynamics of export specialization in the regions of the Italian Mezzogiorno: persistence and change", *Regional Studies*, vol. 41, no. 7, pp. 933–948, doi: 10.1080/00343400701281667.

Marshall, A. (1919), *Principles of economics, industry and trade*, Macmillan, London, UK.

Mistri, M. (1999), "Industrial districts and local governance in the Italian experience", *Human Systems Management*, vol. 18, no. 2, pp. 131–139.

Musotti, F. (2009), "Regional peculiarities in Italian industrial districts", in Becattini, G., Bellandi, M. and De Propis, L. (ed.), *A Handbook of Industrial Districts*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham, UK, pp. 429–440, doi:10.4337/9781781007808.00047.

Nassimbeni, G. and Sartor, M. (2005), "The internationalization of local manufacturing systems: evidence from the Italian chair district", *Production Planning and Control*, vol. 16, no. 5, pp. 470–478, doi:10.1080/09537280500110912.

Paba, S. and Brusco, S. (1997), "Per una storia dei distretti industriali italiani dal secondo dopoguerra agli anni novanta", in Barca, F. (ed.), *Storia del capitalismo italiano*, Donzelli Editore, Roma, Italy, pp. 265–333.

Piore, M. J. (1992), "Work, labor, and action: work experience in a system", in Kochan, T. and Useem, M. (ed.), *Transforming organizations*, Oxford University Press, N.Y., US, pp. 307–319.

Piore, M. J. (2009), "Conceptualizing the dynamics of industrial districts", in Becattini, G., Bellandi, M. and De Propis, L. (ed.), *A handbook of industrial districts*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham, UK, pp. 259–268, doi:10.4337/9781781007808.00033.

Rabellotti, R., Carabelli, A. and Hirsch, G. (2009), "Italian industrial districts on the move: where are they going?", *European Planning Studies*, vol. 17, no. 1, pp. 19–41, doi:10.1080/09654310802513914.

Sforzi, F. (1990), "The quantitative importance of Marshallian industrial districts in the Italian economy", in Pyke, F., Becattini, G. and Sengenberger, W. (ed.), *Industrial districts and inter-firm co-operation in Italy*, International Institute for Labour Studies, Geneva, Switzerland, pp. 75–107.

Sforzi, F. (2009), "The empirical evidence of industrial districts in Italy", in Becattini, G., Bellandi, M. and De Propis, L. (ed.), *A handbook of industrial districts*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham, UK, pp. 323–342, doi:10.4337/9781781007808.00040.

Trullén, J. (2009), "National industrial policies and the development of industrial districts: reflections on the Spanish case", in Becattini, G., Bellandi, M. and De Propis, L. (ed.), *A handbook of industrial districts*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham, UK, pp. 726–738, doi:10.4337/9781781007808.00072.

Whitford, J. (2001), "The decline of a model? Challenge and response in the Italian industrial districts", *Economy and society*, vol. 30, no. 1, pp. 38–65, doi: 10.1080/03085140020019089.

Ybarra, J.-A. and Doménech-Sánchez, R. (2012), "Innovative business groups: territory-based industrial policy in Spain", *European Urban and Regional Studies*, vol. 19, no. 2, pp. 212–218, doi: 10.1177/0969776411428558.

Информация об авторе

Ситкевич Даниил Андреевич – научный сотрудник научного направления «Политическая экономия и региональное развитие» Фонда «Институт экономической политики имени Е. Т. Гайдара», 125993, Россия, г. Москва, Газетный пер., 3–5, стр. 1, аспирант кафедры прикладной институциональной экономической теории экономического факультета ФГБОУ ВО «Московский государственный университет имени М. В. Ломоносова», 119234, г. Москва, Ленинские горы, 1

ORCID: 0000-0002-6498-1747

ResearcherID: AAD-1028-2019

Электронный адрес: Sitkevich@iep.ru

Статья получена 3 ноября 2019 года

UDC 332.14

DOI: 10.17072/2218-9173-2019-4-632-653

INDUSTRIAL DISTRICTS AS THE INSTRUMENT OF MODERNISATION: EVIDENCE FROM SOUTHERN EUROPE

Daniil A. Sitkevich

Gaidar Institute for Economic Policy (The Gaidar Institute),
3–5/1 Gazetny lane, Moscow, 125993, Russia

Lomonosov Moscow State University, 1 Leninskie Gory str.,
Moscow, 119991, Russia

ORCID: 0000-0002-6498-1747

ResearcherID: AAD-1028-2019

E-mail: Sitkevich@iep.ru

For citation:

Sitkevich, D. A. (2019), "Industrial districts as the instrument of modernisation: evidence from Southern Europe", *Ars Administrandi*, vol. 11, no. 4, pp. 632–653, doi: 10.17072/2218-9173-2019-4-632-653.

Introduction. The paper discusses creating a successful policy for modernization and economic development in underdeveloped regions with prevalence of traditional regulatory mechanisms.

Aims. This article aims at evaluating the short-term results and long-term effects of the industrial policy promoting the formation of industrial districts in Southern Europe.

Methods. Dialectical knowledge methods of economic and social processes, system analysis, case study, induction methods.

Results. The research identifies basic characteristics of the industrial districts and factors, crucial for their appearance and development, both in general and as applied to Central Italy. Having analyzed the effectiveness of industrial districts support policy in Southern Spain and Italy (Mezzogiorno) the research outlines their further development path in the light of modernization.

Conclusions. It is shown that industrial districts are not only a concept well-established in economic theory, but they do exist in numerous communities with traditional regulatory mechanisms. Even though industrial districts can emerge only following the natural path of development, the government has certain mechanisms to stimulate their development, such as subsidies for business infrastructure development or research grants. Under such a policy, industrial districts act as intermediate institutions, helping to modernize traditional communities and transforming into more standard economic forms along the way.

Keywords: traditional society; industrial districts; intermediate institutions; modernization; economic development of underdeveloped regions; Southern Europe; Italian economy; Mezzogiorno

Acknowledgements

The research has been funded through the research project of Gaidar Institute for Economic Policy (The Gaidar Institute) (2019) “Applying interaction models in modernizing traditional communities: experiences of Italy and Northern Caucasus”.

Received November 3, 2019



МЕСТНОЕ САМОУПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ТЕРРИТОРИЙ

УДК 323:352

DOI: 10.17072/2218-9173-2019-4-654-672

БОЛЬШОЙ БИЗНЕС В МАЛОЙ ПОЛИТИКЕ: ФОРМЫ И ДИНАМИКА УЧАСТИЯ ГРАДООБРАЗУЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В ЛОКАЛЬНЫХ ПОЛИТИЧЕСКИХ ПРОЦЕССАХ

Т. Б. ВИТКОВСКАЯ

Пермский федеральный исследовательский центр Уральского отделения
Российской академии наук, г. Пермь, Россия

Для цитирования:

Витковская Т. Б. Большой бизнес в малой политике: формы и динамика участия градообразующих предприятий в локальных политических процессах // Ars Administrandi (Искусство управления). 2019. Том 11, № 4. С. 654–672. DOI: 10.17072/2218-9173-2019-4-654-672.

Введение: вовлечение крупного бизнеса в политику и управление на «низком» – городском – уровне предполагает серьезную трансформацию локальных политических ландшафтов городов, где оно имело место, и по этой причине представляется интересным исследовательским сюжетом.

Цель: исследование динамики политической активности крупных предприятий в малых и средних городах в российских регионах в 2000–2010-е годы.

Методы: основой исследования послужили результаты анализа муниципальной электоральной статистики, материалы наблюдений и интервью с представителями местной власти и данные биографического характера о должностных лицах и депутатах местного самоуправления; в фокусе исследовательского внимания – семь уральских городов, на территории которых работают крупные предприятия.

Результаты: выделены две основные стратегии, избираемые крупными предприятиями в отношении органов местного самоуправления на разных этапах их участия в локальных политических процессах. Первая подразумевает высокий уровень прямого контроля над городской властью. Вторая является более гибкой и предполагает комбинации прямого и непрямого представительства и активное использование неформальных коммуникационных практик.

Выводы: в 2000-е годы градообразующие предприятия, в силу превосходства в ресурсах, доминировали в пространстве городской политики; в 2010-е годы они по ряду причин

ослабили контроль над локальными политическими процессами и демонстрируют вариативность форм политического участия.

Ключевые слова: местное самоуправление; локальная политика; городская политика; градообразующее предприятие; политическое участие

ВВЕДЕНИЕ

Политические процессы, протекающие на субнациональном уровне – уровне муниципальных образований, в регионах современной России являются предметом активных научных исследований. При этом они зачастую рассматриваются в рамках изучения института местного самоуправления, и акцент делается на политико-правовом или политико-административном аспектах. Вариативность локальных политических практик в регионах России позволяет предположить, что многие стороны проблемы остаются за рамками научных дискуссий и исследований.

Данная статья посвящена политической активности российского крупного бизнеса на локальном уровне протекания политических процессов в малых и средних городах. Эта тема привлекла внимание ученых, но пока не получила широкого освещения в научной литературе. Исследование политического участия крупного бизнеса, результаты которого представлены в статье, интересно прежде всего тем, что выявляет случаи отклонения от стандартной картины расстановки политических сил в локальных сообществах.

Крупный бизнес рассматривается как экономический игрок, поскольку им он и остается, несмотря на активную интеграцию в политические процессы. При этом крупные предприятия активно и эффективно действуют на поле локальной политики, поскольку могут конвертировать накопленные ресурсы в политическое влияние и могут воздействовать на городскую власть с позиции наиболее значимого для города предприятия.

МЕТОДОЛОГИЯ (ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ) ИССЛЕДОВАНИЯ

Изучение городской политики является относительно новым, но активно развивающимся направлением в российской политической науке (Гельман и др., 2002; Ледяев, 2006; Кынев, 2007; Гельман и Рыженков, 2010; Пустовойт, 2014; Сельцер, 2014; Туровский, 2015; Zubarevich, 2018). Городские политические исследования ведутся и в российских регионах, в том числе на материалах уральских городов (Подвинцев, 2007; Витковская и Рябова, 2011; Мохов, 2012; Ледяев и Чирикова, 2017; Красильщиков и Троицкая, 2018; Панов, 2018). Отдельно следует отметить работу А. Е. Чириковой и В. Г. Ледяева, которая в большей степени, чем у других отечественных авторов, опирается на зарубежный опыт (Чирикова и Ледяев, 2017). Российская политическая наука в изучении городской политики по очевидным причинам отстает от зарубежной, где подобные исследования начались уже в 1920-е годы, а городские политические режимы стали предметом научного интереса с 1980-х годов

прошлого века (Elkin, 1987; Stone, 1989; Stone, 1993; Harding, 2000; Dowding, 2001).

Разные аспекты российского локального политического процесса привлекают неравное исследовательское внимание. В частности, политическая активность крупного бизнеса изучается достаточно активно, однако преимущественно на примере крупных городов или в связи с деятельностью крупного бизнеса в масштабе регионов (Ивченко и др., 2003; Зубаревич, 2005; Чирикова и др., 2005; Тев, 2013; Зубаревич, 2015).

Исследования городской политики в России фиксируют, что городской глава, как правило, является самым влиятельным игроком на местном политическом поле (Чирикова и др., 2014, с. 91; Витковская и Рябова, 2011, с. 118–119). В российских городах крупный бизнес может конкурировать с политическими игроками за влияние на локальный политический процесс, в том числе и с городским главой. Это выделяет политическое поле городов, на территории которых расположены крупные предприятия, из ряда локальных политических ландшафтов российских малых и средних городов. Локальные политические процессы в городах с крупными предприятиями специфичны и требуют отдельного исследовательского внимания.

В данной статье предпринята попытка анализа политических процессов в малых и средних городах, где крупные предприятия, в большей или меньшей степени, в тех или иных формах вовлекаются в местную политику. Рассматривается активность предприятий, относящихся к определенным отраслям промышленности – добывающей, химической, металлургической, машиностроительной, поскольку для них характерна тесная связь с городом, обусловленная характером производства и большой долей занятых на производстве. Для «своих» городов такие предприятия, как правило, являются градообразующими. Политическое участие градообразующих предприятий рассматривается на примерах городов двух уральских регионов – Свердловской области и Пермского края, которые исторически развивались и в настоящее время могут быть определены как промышленные.

Основой исследования, результаты которого изложены в данной статье, послужили следующие материалы. Во-первых, материалы электоральной статистики, характеризующие ход и результаты муниципальных выборов, и материалы избирательных комиссий, характеризующие кандидатов и победителей местных выборов глав и депутатов. Во-вторых, материалы официальных сайтов органов местного самоуправления, содержащие биографическую информацию о должностных лицах и депутатах, и официальные биографические справки высших должностных лиц в территориях. В-третьих, материалы интервью (№ 10) с представителями местной власти (респонденты – главы и бывшие главы городов, депутаты и бывшие депутаты городских представительных органов), проведенных автором, и материалы наблюдений, полученных в территориях, ситуация в которых изложена в качестве примеров. В-четвертых, материалы печатных и электронных СМИ, местных и региональных, раскрывающие развитие политической ситуации в городах с градообразующими предприятиями.

Исследование было сфокусировано на смене политических ландшафтов, развитии политической ситуации и изменении характера представительства градообразующих предприятий в органах местного самоуправления в моногородах Свердловской области и Пермского края. В фокусе исследовательского интереса были следующие города (и крупные предприятия на их территории): Верхняя Салда (ВСМПО-АВИСМА), Верхняя Пышма (Уралэлектромедь), Губаха (Метафракс, Губахинский кокс), Лысьва (Лысьвенский металлургический завод, Электротяжмаш-Привод), Нытва (Нытвенский металлургический завод), Ревда (Среднеуральский медеплавильный завод), Чусовой (Чусовской металлургический завод). Все эмпирические данные, собранные по указанным территориям, характеризуют их органы власти или градообразующие предприятия. Аналитические обобщения, приводимые в статье, построены на анализе эмпирических данных по указанным городам. Приводятся расширенные описания политической ситуации в двух городах, Верхней Салде и Лысьве, в периоды 2000-х и 2010-х годов, как показательные примеры реализации исследуемых практик.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Мы выделяем два основных этапа участия градообразующих предприятий в локальной политике. Первый этап пришелся на период 2000-х годов и примерно может быть ограничен 2000 и 2008 годами, когда, с одной стороны, предприятия начали активно вовлекаться в политические процессы и с другой – когда они начали дистанцироваться от политической деятельности.

Второй этап приходится преимущественно на 2010-е годы, но начался он в 2008–2010 годах: в 2008 году в условиях экономического кризиса многие предприятия принимали решения об отказе от политического участия, и к началу 2010 года, после очередных муниципальных выборов в территориях, часть их представителей оказывалась выведена из состава органов местного самоуправления.

Важно отметить, что в 2010-е годы многие предприятия преодолели последствия кризиса 2008 года: вернулись к прежним объемам производства или увеличили их, восстановили численность работников, преодолели финансовые сложности и т.п. Однако в 2010-е годы те же предприятия не вернулись к прежним формам или масштабу политического участия. Кризис 2008 года стал рубежом, который разграничил два этапа. Но принципиальные изменения в характере политической активности предприятий оказались обусловлены рядом факторов, и сложные экономические условия были значимым, даже главным фактором, но не единственным. Факторы, которые предопределяли формы политической активности градообразующих предприятий на разных этапах и обусловили переход от одного этапа к другому, рассмотрены ниже.

Первый этап политической активности градообразующих предприятий: интеграция в локальную политику и «захват» органов муниципального управления

Почему в 2000-е годы градообразующие предприятия активно интегрируются в политический и управленческий процессы, протекающие в территориях, где расположены их производства?

Градообразующие предприятия, которые имели не только высокий, но и стабильный доход, играли большую роль в наполнении местных бюджетов. Во многих городах они выступали единственными крупными донорами муниципалитетов. Собственники и менеджмент предприятий, которые несли на себе такую финансовую нагрузку, закономерно рассматривали местные бюджеты как наполненные преимущественно за счет их вкладов, а средства местных бюджетов – фактически как собственные средства, переданные муниципальным органам. По этой причине они, со своих позиций – вполне обоснованно, претендовали на жесткий контроль над наполнением и расходованием местных бюджетов, который в силу российского законодательства¹ не мог быть достигнут без обретения полного контроля над органами местного самоуправления.

Градообразующие предприятия тратили собственные ресурсы на обеспечение хозяйственных нужд городов, где расположены их производства. Они содержали и поддерживали работу объектов, которые были общими для городов и производств, например котельных, тепловых сетей и т.п. Они оплачивали строительство, ремонт и текущее содержание объектов городской инфраструктуры, которые были необходимы для работы их производств. Включенность в местное управление давала предприятием возможность контролировать хозяйственную деятельность муниципалитетов и принимать решения относительно городского хозяйства.

Градообразующие предприятия делали вклады в социальную сферу: финансировали социально значимые учреждения (здравпункты, бассейны, дома отдыха, учреждения профессионального образования и т.д.), реализовывали программы социальной помощи отдельным группам населения (социально незащищенным, молодежи – потенциальным будущим сотрудникам, бывшим работникам – ветеранам предприятий), вели благотворительную деятельность. Высокая степень вовлеченности в жизнь сообщества предпола-

¹ *Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации* [Электронный ресурс]: федер. закон от 28.08.1995 № 154-ФЗ. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_44571/ (дата обращения: 05.09.2019). Выдержка из ст. 35 «Местные бюджеты»: «Формирование, утверждение и исполнение местных бюджетов, контроль за их исполнением осуществляются органами местного самоуправления самостоятельно»; *Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации* [Электронный ресурс]: федер. закон от 06.10.2003 №131-ФЗ. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_7642/ (дата обращения: 05.09.2019). Выдержка из ст. 52 «Местные бюджеты»: «Составление и рассмотрение проекта местного бюджета, утверждение и исполнение местного бюджета, осуществление контроля за его исполнением, составление и утверждение отчета об исполнении местного бюджета осуществляются органами местного самоуправления самостоятельно с соблюдением требований, установленных Бюджетным кодексом Российской Федерации».

гала и включенность в политический и управленческий процессы, поскольку участие в публичной политике и муниципальном управлении позволяло не только оставаться частью городского сообщества, но и контролировать, направлять и руководить.

Таким образом, в 2000-е годы градообразующие предприятия отвечали за отдельные сферы городской жизни, ответственность за которые формально лежит на городской власти, и брали на себя исполнение функций, присущих муниципальной власти. Они стремились легитимировать свое активное участие в жизни городов, оформить и отметить свое присутствие в городском социальном и политическом пространстве. Это обусловило глубокую интеграцию градообразующих предприятий в локальные политические и, по каналам публичной политики и электорального участия, управленческие процессы.

Основной формой участия градообразующих предприятий в политике и управлении на данном этапе было прямое присутствие в органах местного самоуправления: сотрудники (или бывшие сотрудники, которые после муниципальной службы могли вернуться к работе на предприятии) предприятий занимали муниципальные должности и получали мандаты муниципальных депутатов. В соответствии с требованиями российского законодательства представители предприятий в исполнительной власти переходили на политико-административную работу, в представительной власти – совмещали текущую рабочую деятельность с общественно-политической.

Выход в пространство публичной политики и включение в управленческий процесс требовали от предприятия нескольких шагов на разных этапах – выбора кандидатов, поддержки их избирательных кампаний, организации их работы в составе органов местного самоуправления.

В качестве кандидатов, призванных занять руководящие муниципальные должности и представлять в муниципалитете интересы предприятия, избирались сотрудники, зачастую менеджеры среднего звена или работники с руководящих позиций. Так, в г. Чусовом Пермского края при поддержке градообразующего металлургического завода в 2005 году главой района был избран начальник одного из заводских цехов Николай Симаков, который затем стал одной из самых сильных политических фигур на территории. В г. Лысьве Пермского края при поддержке градообразующего завода председателем представительного органа в 2004 году был избран технический директор завода Виктор Комаренко (Витковская, 2017, с. 133). Он несколько раз переизбирался и даже перемещался между уровнями местной власти: сменил пост председателя районного Земского Собрания на пост председателя Городской Думы.

Кандидатами, которые баллотировались и при поддержке предприятия избирались в представительные органы, становились рядовые работники предприятий, часто работающие непосредственно на производстве. Это обеспечивало подконтрольность избранных представителей: рядовые сотрудники зависят от своего руководства и не имеют личных карьерных или политических амбиций.

Предприятия поддерживали избирательные кампании своих кандидатов организационно и финансово, обеспечивая значимой части из них победы на муниципальных выборах. Электоральные успехи заводских кандидатов также были связаны с тем, что избиратели в целом лояльно относились к участию представителей предприятий в муниципальных выборах благодаря крупным вкладам предприятий в социальную сферу и системной благотворительной деятельности. В целом в начале 2000-х годов приход предприятий в городскую власть соответствовал ожиданиям большинства горожан.

Предприятия стремились обеспечить себе и большинство в представительных органах местного самоуправления. Численное превосходство гарантировало контроль над легислатурами: представители предприятия, составлявшие большинство, действуя согласованно, контролировали повестку, текущую работу и результаты голосований.

Претендуя на высокий уровень контроля над органами местного самоуправления, предприятия стремились обрести контроль над обеими ветвями местной власти: обеспечивали избрание главы, аффилированного с предприятием, и гарантировали себе большинство в городских легислатурах. В ином случае относительно независимый глава, или неподконтрольное депутатское собрание, ограничивали бы влияние предприятия на управленческий процесс и его возможности на поле локальной политики.

Отдельным направлением работы предприятия, интегрированного в локальные политические процессы, становилась коммуникация с главой и депутатами, представляющими их интересы. В целом взаимодействие с главой требовало от предприятия больших усилий и вкладов для поддержания его лояльности, чем взаимодействие с депутатами, которое, в свою очередь, требовало больших организационных усилий. У рядовых работников предприятия не было четкого представления о законотворческом, бюджетном процессе или других аспектах деятельности органов самоуправления, поэтому их депутатская деятельность нуждалась в постоянном сопровождении. Необходимо было организовывать работу их как группы: доносить до них рекомендации и инструкции, обеспечивать голосование желаемым образом, контролировать формальное соблюдение регламента. Зачастую такой организационной работой занимались сотрудники предприятий, которые сами не имели мандата муниципального депутата.

Показательным примером установления и упрочения контроля над системой городского управления со стороны градообразующего предприятия может служить развитие политической ситуации в г. Верхняя Салда Свердловской области. Здесь работает крупный завод, выпускающий изделия из титана и его сплавов, «ВСМПО-АВИСМА». Для города он является градообразующим: другие предприятия, расположенные в городе, не сравнимы с ним ни по объемам налоговых отчислений, ни по численности занятых на производстве. В 2000-е годы собственники предприятия, приняв решение о необходимости интеграции в локальную политику, действовали по стандартному (для данного этапа политической активности) алгоритму: «захва-

тили» местную легислатуру и обеспечили избрание на пост городского главы аффилированного с предприятием кандидата. В 2004 году состоялись выборы депутатов городской Думы, по итогам которых большинство депутатских мандатов (за исключением двух) получили работники «ВСМПО-АВИСМА». Председателем городской Думы был избран Игорь Косилов, директор по безопасности «ВСМПО-АВИСМА». Когда несколькими месяцами позже в 2004 году состоялись выборы главы города, Игорь Косилов баллотировался и был избран на этот пост².

Еще на этапе избирательной кампании местные эксперты высказывали предположения, что контроль над органами местного самоуправления был нужен «ВСМПО-АВИСМА» для того, чтобы передать с баланса предприятия на баланс муниципалитета ряд социальных объектов. Эти прогнозы оправдались: городская власть, аффилированная с предприятием, официально приняла на баланс ряд объектов социального значения, освободив предприятие от расходов на их содержание.

В период избирательных кампаний в газетах выходили статьи с заголовками: «Верхняя Салда в преддверии поглощения», «Верхнесалдинское металлургическое производственное объединение готовится установить полный административный контроль над городом»³. Эти предположения также оправдались: через электоральные процедуры градообразующий завод «поглотил» органы местного самоуправления. Предприятие не только установило, но и поддерживало высокий уровень контроля над городским политическим полем, воспроизводя сценарий «поглощения». В 2008 году на следующих выборах главы города, при публичной поддержке предприятия на этот пост был избран Николай Тихонов, помощник генерального директора «ВСМПО-АВИСМА». Результаты следующих выборов депутатов городской Думы также обеспечили предприятию большинство в депутатском собрании⁴.

Интересно, что на муниципальных выборах 2008 года явка была относительно низкой – 29 % избирателей, а результат конкурента избранного главы был невысоким, но заметным – 16 %. Это свидетельствовало о некоторой усталости электората от политического доминирования градообразующего предприятия и предвещало смену форм его политического участия, которая произойдет в начале 2010-х годов (Витковская и Рябова, 2011, с. 220–224).

Другим примером активной интеграции в локальные политические процессы может быть политика градообразующих предприятий в г. Лысьве. На территории города работают два крупных предприятия – металлурги-

² *Документы* на регистрацию кандидатами на пост главы Верхней Салды подали пять человек [Электронный ресурс] // REGNUM. 2004. 31 мая. URL: <https://regnum.ru/news/polit/269779.html> (дата обращения: 14.07.2019).

³ *Верхняя Салда в преддверии поглощения / Состоится ли битва титана с алюминием?* [Электронный ресурс] // ФедералПресс. 2004. 28 мая. URL: <https://fedpress.ru/news/russia/policy/226566> (дата обращения: 07.02.2019).

⁴ *Мы никуда не уходим: Владислав Тетюхин о ликвидации филиала ВСМПО-АВИСМА в Верхней Салде и о выборах мэра города* [Электронный ресурс] // РИА «Новый День». 2008. 6 авг. URL: <https://newdaynews.ru/ekb/189793.html> (дата обращения: 15.09.2019).

ческий завод и турбогенераторный завод «Привод». В начале 2000-х годов развернулся конфликт между турбогенераторным заводом и муниципальной администрацией, который во многом лежал в русле личных отношений между действующим главой Сергеем Рихтером и генеральным директором «Привода» Виктором Тетюевым. В 2004 году состоялись выборы депутатов городской Думы, по итогам которых десять из 15 депутатских мандатов получили представители завода и кандидаты, на поддержку которых рассчитывал директорат металлургического завода. В 2007 году «Привод» упрочил свое влияние на территории, обеспечив избрание на пост главы города «своего» кандидата Александра Гончарова (Витковская, 2017, с. 136). После обретения предприятиями полного контроля над системой городского управления и вытеснения муниципальной оппозиции из политического поля в Лысьве, как и в Верхней Салде, были пересмотрены права собственности на некоторые городские объекты, в частности проведена проверка законности приватизации нескольких муниципальных предприятий, осуществленной предыдущей администрацией⁵. Пример Лысьвы демонстрирует, что «заводской» контроль над городским управлением может быть установлен и в случае, когда в городе работает не одно градообразующее предприятие, если директорат каждого из них имеет политические амбиции и обширные корпоративные ресурсы для их реализации.

Показателен и «захват» органов местного самоуправления крупными предприятиями в ряде других уральских городов. В Губахе, Ревде, Нытве, Чусовом и Верхней Пышме на конец 2000-х годов они имели большинство в локальных легислатурах (депутаты – представители предприятий составляли не менее половины депутатского корпуса). Также в этот период в Губахе, Ревде, Нытве и Чусовом главы были аффилированы с крупными предприятиями (Витковская и Рябова, 2011, с. 205–215). Верхняя Пышма стала исключением, потому что на ее территории за прямой контроль над местным политическим процессом боролись две крупные компании – «Уральская горно-металлургическая компания» (которая владела комбинатом «Уралэлектромедь») и «Русская медная компания», которые были конкурентами на рынке меди⁶.

Отказ от доминирования и вариативность вовлеченности: второй этап политической активности градообразующих предприятий

Почему в 2010-е годы предприятия отказываются от политического доминирования (хотя могут его обеспечивать и поддерживать) и активно ищут и реализуют иные формы политического участия?

Кризис 2008 года ограничил финансовые и организационные возможности градообразующих предприятий и заставил многие из них сосредоточиться

⁵ Кто в Лысьве хозяин? [Электронный ресурс] // Новый компаньон. 2008. 22. янв. URL: <https://www.newsko.ru/articles/nk-373582.html> (дата обращения: 01.11.2019).

⁶ Среднеуральская «медная война» в разгаре: начало всплывать «грязное белье» [Электронный ресурс] // РИА «Новый День». 2005. 11 февр. URL: <https://newdaynews.ru/ekb/16474.html> (дата обращения: 05.09.2019).

на основной – экономической – деятельности⁷. Однако последствия кризиса определяли характер политического участия градообразующих предприятий в течение нескольких лет, но не всего десятилетия 2010-х годов и имели определяющее значение не для всех предприятий.

В 2010-е годы бюджетные схемы изменились и усложнились. В результате в городах с градообразующими предприятиями местные бюджеты не наполняются, как ранее, напрямую и преимущественно за счет их налоговых отчислений. Собственники и менеджмент градообразующих предприятий более не рассматривают средства местных бюджетов как собственные средства, уступленные муниципалитетам, и поэтому не претендуют на жесткий контроль над муниципальными финансами.

В 2000-е годы через подконтрольные органы местного самоуправления (решениями представительных органов при поддержке должностных лиц с исполнительными полномочиями) предприятия сняли с себя обязательства по содержанию городских объектов, таких, например, как тепловые сети, и передали эти обязательства муниципалитетам. Кроме того, к началу 2010-х годов градообразующие предприятия отказались от так называемых «непрофильных активов», закрыв их или переведя в статус малых частных предприятий и продав. Например, транспортные цеха предприятий стали отдельными небольшими транспортными компаниями, столовые предприятий – самостоятельными заведениями общественного питания и т.п. В целом градообразующие предприятия в 2010-е годы значительно меньше вовлечены в городское хозяйство. На этом этапе они сохраняют интерес к локальному уровню власти, но не стремятся контролировать ни текущую работу органов местного самоуправления, которые теперь в основном курируют вопросы городского хозяйства, ни расходование бюджетных средств, тем более что соответствующие компетенции были перенесены с муниципального на более высокий уровень управления.

Принимая решение об активной интеграции в городскую политику, собственники санкционируют обеспечение политической деятельности необходимыми ресурсами (финансовыми, организационными, персоналом). Как показал опыт политического участия, который предприятия приобрели за прошедшее десятилетие, наиболее затратным является участие их представителей в муниципальных выборах. «Захват» органов местного самоуправления оказывается масштабным и дорогостоящим проектом, но обеспечивает результат на короткий период (один срок полномочий), очередные местные выборы обнуляют результат и требуют новых организационных усилий и финансовых вложений.

По этой причине большинство градообразующих предприятий в настоящее время отказываются от интеграции большого числа своих представителей в органы местного самоуправления через электоральные процедуры.

⁷ *Моногорода России: как пережить кризис. Анализ социально-экономических проблем моногородов в контексте мирового финансового кризиса, влияющего на состояние градообразующих корпораций.* М.: Ин-т регион. политики, 2008. С. 38–39.

Предприятия более не «захватывают» локальные легислатуры, получая большинство в депутатском корпусе. Сегодня они «присутствуют» в представительных органах, но представлены небольшим числом своих работников, от 2–3 депутатов до половины депутатского корпуса. Предприятия не стремятся обеспечить избрание (или назначение, с момента внедрения института конкурсной комиссии) на пост главы своего сотрудника, зачастую ограничиваясь присутствием в представительном органе власти.

На современном этапе градообразующие предприятия используют более гибкую политическую стратегию, которая не требует численного превосходства в органах местного самоуправления. Менеджмент не стремится обеспечить лояльность всех депутатов или высших должностных лиц на момент избрания или назначения (поддерживая большее число аффилированных кандидатов), но настроен приобрести лояльность глав и депутатов в ходе взаимодействия с ними во время их текущей работы в органах местной власти. Основным механизмом при этом выступает переговорный процесс, и важными являются коммуникативные навыки представителей менеджмента предприятий. Для этого активно используются неформальные практики взаимодействия с представителями местной власти – встречи в кулуарах, закрытые переговоры, неформальные договоренности и т.д.

Кроме того, сегодня градообразующие предприятия полагаются на поддержку не только своих работников, но и других категорий депутатов. Предприятия по-прежнему делают значимые вклады в социальную сферу. Поддержку им оказывают представители социально значимых учреждений (учреждений образования, здравоохранения, досуга и т.п.), которые работают при их финансовой поддержке или получают благотворительную помощь от собственников. Также предприятия опираются на поддержку владельцев малого бизнеса, которые в 2010-е годы стали избираться в локальные легислатуры. В городе с градообразующим предприятием малый бизнес часто связан с ним своеобразными смежно-экономическими отношениями: крупный бизнес выступает основным потребителем товаров или услуг малого бизнеса или основным поставщиком сырья, материалов и т.п. Таким образом, в 2010-е годы в локальные легислатуры стали избираться представители социальной сферы и малого бизнеса, заполняя вакуум, сформированный отказом градообразующих предприятий направлять в легислатуры своих представителей. И именно депутаты этих двух категорий зачастую бывают вовлечены во взаимодействия с предприятиями, зависят от них тем или иным образом и готовы оказывать им поддержку.

Многие градообразующие предприятия сохраняют лоббистский интерес в отношении органов власти, но обращают большее внимание не на муниципальный, а региональный уровень управления. Это обусловлено передачей ряда полномочий и перетеканием реальной власти от муниципалитетов к регионам, которое произошло к 2010-му году. Лоббирование интересов предприятия на уровне региональной власти демонстрирует высокую эффективность.

В целом крупные предприятия показывают большую вариативность вовлеченности: они могут включаться в политические процессы эпизодически или присутствовать на политическом поле постоянно, вовлекаться в работу исполнительной или представительной ветвей городской власти, защищать свои интересы через прямых представителей в органах местного самоуправления или задействовать комбинацию прямого и непрямого представительства. Выбор менеджментом конкретных способов политического участия определяется, прежде всего, искомым уровнем контроля над локальными политическими процессами.

Показательным примером отказа предприятия от «захвата» органов местного самоуправления и использования более гибкой стратегии политического участия служит современная ситуация в Верхней Салде в Свердловской области. С 2017 года главой города является Михаил Савченко, чья карьера не была связана с градообразующим предприятием «ВСМПО-АВИСМА» ни на одном из этапов. Более того, для Верхней Салды и «ВСМПО-АВИСМА» он «варяг»: родом из Березников Пермского края, где работал на предприятии «Уралкалий». Несмотря на это, градообразующее предприятие не выдвигало собственного кандидата на пост главы: первый конкурс по выбору главы города не состоялся, поскольку не заявилось достаточное число кандидатов; второй конкурс состоялся, но не был реально конкурентным⁸. Городская Дума Верхней Салды не консолидирована под прямым контролем предприятия. Напротив, депутатский корпус фрагментирован. В действующем созыве представительного органа, избранном в 2017 году, работают 7 прямых представителей «ВСМПО-АВИСМА», группа из нескольких депутатов, которые поддерживают инициативы городской администрации, и группа оппозиционно настроенных депутатов⁹.

Другим примером, демонстрирующим тенденцию к снижению прямого контроля предприятий над местными органами власти, является современная ситуация в Лысьве. Ранее, в 2000-е годы, металлургический завод был интегрирован в политику: работники завода избирались депутатами трех созывов городского представительного органа, генеральный директор завода Владимир Ганьжин был депутатом двух созывов пермского регионального парламента. В 2010-е годы стратегия политического участия металлургического завода стала иной, что было связано и с изменением политического контекста его деятельности, и со сменой собственников и менеджмента. В 2010 году Владимир Ганьжин покинул пост генерального директора и к этому моменту продал свой пакет акций. В 2017 году контроль над металлургическим заводом перешел к «Магнитогорскому металлургическому комбинату» (Филиппова и Рябова, 2018, с. 85). В настоящий момент руководство металлурги-

⁸ *Мэром Верхней Салды избран Савченко* [Электронный ресурс] // ФедералПресс. 2017. 20 дек. URL: <https://fedpress.ru/news/66/policy/1918852> (дата обращения: 06.10.2019).

⁹ *Выборы разорвали «титановую столицу Урала» на четыре части* [Электронный ресурс] // РИА «Ura.ru». 2017. 30 авг. URL: <https://ura.news/news/1052303850> (дата обращения: 07.08.2019).

ческого завода не демонстрирует интереса к политической жизни города. В действующем созыве представительного органа местного самоуправления Лысьвы, избранного в 2017 году, только два депутата из 20 являются заводскими работниками. Глава Лысьвы, занявший пост в 2017 году, не аффилирован с металлургическим заводом. В период его первой выборной кампании в 2007 году он опирался на поддержку турбогенераторного завода «Привод», но за прошедшее десятилетие дистанцировался от градообразующих предприятий Лысьвы, и несколько лет до переизбрания работал в команде главы района г. Чусового Николая Симакова¹⁰.

Вместе с тем показательно, что металлургический завод сохраняет интерес к взаимодействию с органами власти регионального уровня: так, в 2016 году действующий директор металлургического завода Виктор Родионов (сменивший на посту Владимира Ганьжина) был избран депутатом регионального парламента.

В русле тенденции отказа от доминирования на поле городской политики (и отказа от численного превосходства в органах городского самоуправления) менялись локальные ситуации в Губахе, Ревде, Нытве, Чусовом и Верхней Пышме. На 2019 год ни в одной территории, кроме Чусового, глава напрямую не аффилирован с градообразующим предприятием. Также ни в одной из этих территорий депутаты, представляющие градообразующее предприятие, не составляют депутатского большинства, хотя работают в составе депутатского корпуса (Ковин и Петрова, 2017, с. 15–20).

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Участие градообразующих предприятий в политических процессах, протекающих на уровне муниципальных образований, в течение двух прошедших десятилетий принимало разные формы. Мы выделяем два этапа, для которых характерна разная степень их вовлеченности в местную политику. На первом этапе, в 2000-е годы, градообразующие предприятия активно интегрировались в городскую политику через своих прямых представителей. Численное превосходство их представителей в локальных легислатурах обеспечивало им прямой контроль над представительным органом местного самоуправления. Кресла городских глав на данном этапе также, как правило, занимали представители градообразующих предприятий. На втором этапе, в 2010-е годы, крупные предприятия демонстрируют меньшую вовлеченность в локальные политические процессы и реже заявляют о себе в пространстве публичной политики. Они успешно используют различные неформальные практики во взаимодействии с представителями местной власти, как избранными при их поддержке, так и относительно самостоятельными. В настоящее время крупные предприятия отказались от тотального контроля над орга-

¹⁰ Лысьвенский нянька. Александр Гончаров вновь может побороться за пост главы [Электронный ресурс] // Коммерсантъ (Пермь). 2017. 27 апр. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/3282919> (дата обращения: 07.08.2019).

нами местного самоуправления и явного доминирования на поле городской политики.

Библиографический список

Витковская Т. Б. Корпоративные депутатские группы в представительных органах МСУ (на примере Пермского края) // Власть и элиты. 2017. Т. 4. С. 129–146. DOI: 10.31119/pe.2017.4.4.

Витковская Т. Б., Рябова О. А. Моногорода Среднего Урала: локальные элиты и политические процессы. Екатеринбург: Изд-во Ур. отд-ния Рос. акад. наук, 2011. 259 с.

Гельман В. Я., Рыженков С. И. Локальные режимы, городское управление и «вертикаль власти» в современной России // Политическая экспертиза: ПОЛИТЭКС. 2010. Т. 6, № 4. С. 130–151.

Гельман В. Я., Рыженков С. И., Белокурова Е. В., Борисова Н. В. Автономия или контроль? Реформа местной власти в городах России, 1991–2001. СПб.: Изд-во Европ. ун-та в СПб., 2002. 380 с.

Зубаревич Н. В. Страна городов: теория и практика российской урбанизации // Стимулы. Парадоксы. Провалы. Город глазами экономистов / Под науч. ред. В. Аузана. М.: Стрелка-пресс, 2015. С. 20–34.

Ивченко С. В., Либоракина М. И., Сиваева Т. С. Город и бизнес: формирование социальной ответственности российских компаний. М.: Ин-т экономики города, 2003. 136 с.

Ковин В. С., Петрова Р. И. Конкурентность на выборах в представительные органы власти в городских округах и муниципальных районах Пермского края в 2012–2017 гг. // Вестник Пермского университета. Политология. 2017. № 4. С. 5–25. DOI: <http://dx.doi.org/10.17072/2218-1067-2017-4-5-25>.

Красильщиков Г. Г., Троицкая Е. А. Динамика межэлитных взаимоотношений на локальном уровне (на примере аграрного муниципального района Пермского края) // *Ars Administrandi (Искусство управления)*. 2018. Том 10, № 2. С. 319–334. DOI: 10.17072/2218-9173-2018-1-319-334.

Кынев А. В. Муниципальные выборы по новым правилам // Pro et Contra. 2007. № 1. С. 30–42.

Ледяев В. Г. Теория городских политических режимов // Социологический журнал. 2006. Т. 0, № 3–4. С. 46–68.

Ледяев В. Г., Чирикова А. Е. Коалиции власти и бизнеса в малых российских городах // Бизнес и власть в России: регуляторная среда и правоприменительная практика / Под ред. А. Н. Шохина. М.: Изд-во НИУ ВШЭ, 2017. С. 308–334.

Мохов В. П. Местная политическая элита в России: понятие, структура, численность // PolitBook. 2012. № 4. С. 19–33.

Панов П. В. База данных «Политическое пространство промышленных городов Урала» // Вестник Пермского научного центра УрО РАН. 2018. № 3. С. 77–82. DOI: 10.7242/1998-2097/2018.3.8.

Пустовойт Ю. А. Городские политические режимы: координация внутри-элитного взаимодействия в крупных индустриальных городах [Электронный ресурс] // Государственное управление. Электронный вестник. 2014. № 46. С. 85–106. URL: http://e-journal.spa.msu.ru/uploads/vestnik/2014/vipusk__46._oktjabr_2014_g._pustovoit.pdf (дата обращения: 27.09.2019).

Россия регионов: в каком социальном пространстве мы живем? / Под общ. ред. Н. В. Зубаревич. М.: Поматур, 2005. 278 с.

Сельцер Д. Г. Прорабы и конструкции: локальная элита и муниципальная власть в России // Pro Nunc. Современные политические процессы. 2014. № 1. С. 163–176.

Такая разная Россия. Политические процессы и местные сообщества в малых городах: сб. тр. конф. / Под. ред. О. Б. Подвинцева. Пермь: Изд. дом «Типография купца Тарасова», 2007. 184 с.

Тев Д. Б. Городские думы крупнейших региональных столиц: основные характеристики и тенденции изменения бассейна рекрутирования депутатов // Политекс. 2013. Т. 9, № 3. С. 74–90.

Туровский Р. Ф. Российское местное самоуправление: агент государственной власти в ловушке недофинансирования и гражданской пассивности // Полис. Политические исследования. 2015. № 2. С. 35–51. DOI: 10.17976/jpps/2015.02.03.

Филиппова Е. Ю., Рябова О. А. Градообразующие предприятия в политическом пространстве промышленных городов Урала: вариативность включенности // Вестник Пермского Научного центра УрО РАН. 2018. № 4. С. 81–86. DOI: 10.7242/1998-2097/2018.4.11.

Чирикова А. Е., Лапина Н. Ю., Шилова Л. С., Шишкин С. В. Бизнес как субъект социальной политики: должник, благодетель, партнер? М.: Изд-во ГУ ВШЭ, 2005. 232 с.

Чирикова А. Е., Ледяев В. Г. Власть в малом российском городе. М.: Изд-во НИУ ВШЭ, 2017. 414 с. DOI: 10.17323/978-5-7598-1579-2.

Чирикова А. Е., Ледяев В. Г., Сельцер Д. Г. Власть в малом российском городе: конфигурация и взаимодействие основных акторов // Полис. Политические исследования. 2014. № 2. С. 88–105. DOI: 10.17976/jpps/2014.02.07.

Dowding K. Explaining urban regimes // International Journal of Urban and Regional Research. 2001. Vol. 25, № 1. P. 7–19. DOI: 10.1111/1468-2427.00294.

Elkin S. City and regime in the American republic. Chicago: University of Chicago Press, 1987. 220 p.

Harding A. Regime formation in Manchester and Edinburgh // The new politics of British local government / Ed. by G. Stoker. L.: Palgrave, 2000. P. 54–71.

Stone C. Regime politics: governing Atlanta, 1946–1988. Lawrence: University Press of Kansas, 1989. 314 p.

Stone C. Urban regimes and the capacity to govern: a political economy approach // Journal of Urban Affairs. 1993. Vol. 15, № 1. P. 1–28. DOI: 10.1111/j.1467-9906.1993.tb00300.x.

Zubarevich N. Regional and local government // Russia. Strategy, policy and administration / Ed. by I. Studin. L: Palgrave Macmillan, 2018. P. 367–380. DOI: 10.1057/978-1-137-56671-3.

Информация об авторе

Витковская Татьяна Борисовна – канд. полит. наук, научный сотрудник отдела по исследованию политических институтов и процессов ФГБУН «Пермский федеральный исследовательский центр Уральского отделения Российской академии наук», 614990, Россия, г. Пермь, ул. Ленина, 13а

ORCID: 0000-0003-1281-1292

ResearcherID: L-8284-2018

Электронный адрес: lappanata@gmail.com

Статья получена 8 ноября 2019 года

UDC 323:352

DOI: 10.17072/2218-9173-2019-4-654-672

BIG BUSINESS IN LOCAL POLITICS: FORMS AND DYNAMIC OF THE CITY-FORMING ENTERPRISES PARTICIPATION IN LOCAL POLITICAL PROCESSES

Tatyana B. Vitkovskaya

Perm Federal Research Center of the Ural Branch
of the Russian Academy of Sciences, 13a Lenin str., Perm,
614990, Russia

ORCID: 0000-0003-1281-1292

ResearcherID: L-8284-2018

E-mail: lappanata@gmail.com

For citation:

Vitkovskaya, T. B. (2019), “Big business in local politics: forms and dynamic of the participation of city-forming enterprises in local political processes”, *Ars Administrandi*, vol. 11, no. 4, pp. 654–672, doi: 10.17072/2218-9173-2019-4-654-672.

Introduction. The involvement of big business in politics and governance at the “lower” (town) level implies a serious transformation of the local political landscapes in the towns where it took place, and as such is of interest for a research.

Aims. To study the dynamics of the large enterprises political activity in small and medium-sized towns in the Russian regions in the period of 2000–2010s.

Methods. The study was based on the analysis of municipal electoral statistics, observational materials and interviews with representatives of local authorities,

biographical data on officials and deputies of local government. The focus of research is on seven towns with large industrial enterprises located the Urals.

Results. The research highlights the two main strategies selected by large enterprises in relation to local governments at different stages of their participation in local politics. The first one implies a high level of direct control over the town government. The second is more flexible and involves a combination of direct and indirect representation and the active use of informal communication practices.

Conclusions. In the 2000s the city-forming enterprises, by virtue of their superiority in resources, dominated the space of urban politics; while in the 2010s, for a number of reasons, they have weakened control over local politics and demonstrate the variability of forms of political participation.

Keywords: local government; local politics; urban politics; city-forming enterprise; political participation

References

Vitkovskaya, T. B. (2017), "Corporate deputies' groups of representative bodies of local government (on the example of Perm Region)", *Power and elites*, vol. 4, pp. 129–146, doi: 10.31119/pe.2017.4.4.

Vitkovskaya, T. B. and Ryabova, O. A. (2011), *Monogoroda Srednego Urala: lokal'nye elity i politicheskie protsessy* [Single-industry towns of the Middle Urals: local elites and political processes], Publishing house of the Ural branch of the Russian Academy of Sciences, Yekaterinburg, Russia.

Gelman, V. Ya. and Ryzhenkov, S. I. (2010), "Local regimes, urban governance and the "power vertical" in modern Russia", *Political Expertise: POLITEX*, vol. 6, no. 4, pp. 130–151.

Gelman, V. Ya., Ryzhenkov, S. I., Belokurova, E. V. and Borisova, N. V. (2002), *Avtonomiya ili kontrol'? Reforma mestnoi vlasti v gorodakh Rossii, 1991–2001* [Autonomy or control? Local government reform in Russian cities, 1991–2001], Publishing House of the European University in St. Petersburg, St. Petersburg, Russia.

Zubarevich, N. V. (2015), "Country of cities: theory and practice of Russian urbanization", in Auzan, V. (ed.), *Stimuly. Paradoksy. Provaly. Gorod glazami ekonomistov* [Incentives. Paradoxes. Failures. The city through the eyes of economists], Strelka-press, Moscow, Russia, pp. 20–34.

Ivchenko, S. V., Liborakina, M. I. and Sivaeva, T. S. (2003), *Gorod i biznes: formirovanie sotsial'noi otvetstvennosti rossiiskikh kompanii* [City and business: formation of social responsibility of Russian companies], The Institute for Urban Economics (IUE), Moscow, Russia.

Kovin, V. S. and Petrova, R. I. (2017), "Competitiveness in elections to representative bodies in urban districts and municipal areas of the Perm region in 2012–2017", *Bulletin of Perm University. Political Science*, no. 4, pp. 5–25, doi: <http://dx.doi.org/10.17072/2218-1067-2017-4-5-25>.

Krasilshchikov, G. G. and Troitskaya, E. A. (2018), "Dynamics of inter-elite relationships at the local level (based on the study of the agrarian municipal district in the Perm Region)", *Ars Administrandi*, vol. 10, no. 2, pp. 319–334, doi: 10.17072/2218-9173-2018-2-319-334.

Kynev, A. V. (2007), "Municipal elections under the new rules", *Pro et Contra*, no. 1, pp. 30–42.

Ledyaev, V. G. (2006), "Theory of urban political regimes", *Sociological journal*, vol. 0, no. 3–4, pp. 46–68.

Ledyaev, V. G. and Chirikova, A. E. (2017), "Coalition of government and business in small Russian towns", in Shokhin, A. N. (ed.), *Biznes i vlast' v Rossii: regulyatornaya sreda i pravoprimeritel'naya praktika* [Business and government in Russia: regulatory environment and law enforcement practice], HSE Publishing House, Moscow, Russia, pp. 308–334.

Mokhov, V. P. (2012), "Local political elite in Russia: definition, structure, quantity", *PolitBook*, no. 4, pp. 19–33.

Panov, P. V. (2018), "Database "Political space of the industrial cities of the Urals", *Perm Federal Research Centre Journal*, no. 3, pp. 77–82, doi: 10.7242/1998-2097/2018.3.8.

Pustovoit, Yu. A. (2014), "Urban political regimes: coordination of intra-elite interactions in large industrial cities", *E-journal. Public Administration*, no. 46, pp. 85–106 [Online], available at: http://e-journal.spa.msu.ru/uploads/vestnik/2014/vipusk__46._oktjabr_2014_g._/pustovoit.pdf (Accessed September 27, 2019).

Zubarevich, N. V. (ed.) (2005), *Rossiya regionov: v kakom social'nom prostranstve my zhivem?* [Russia of regions: what social space do we live in?], Pomatur, Moscow, Russia.

Seltser, D. G. (2014), "Foremen and constructions: local elite and municipal authorities in Russia", *Pro Nunc. Sovremennye politicheskie processy*, no. 1, pp. 163–176.

Podvincev, O. B. (ed.) (2007), *Takaya raznaya Rossiya. Politicheskie processy i mestnye soobshchestva v mal'kh gorodakh* [Such a different Russia. Political processes and local communities in small towns], "Tipografiya kuptsa Tarasova" Publishing House, Perm, Russia.

Tev, D. B. (2013), "City councils of the largest regional capitals: main characteristics and tendencies of change of the pool of recruitment of deputies", *Politeks*, vol. 9, no. 3, pp. 74–90.

Turovsky, R. F. (2015), "Russia's local self-government: the agent of the government in the trap of insufficient funding and civil passivity", *Polis. Political Studies*, no. 2, pp. 35–51, doi: 10.17976/jpps/2015.02.03.

Filippova, E. Yu. and Ryabova, O. A. (2018), "Core enterprises in the political space of the Ural industrial cities: the variability of inclusion", *Perm Federal Research Centre Journal*, no. 4, pp. 81–86, doi: 10.7242/1998-2097/2018.4.11.

Chirikova, A. E., Lapina, N. Y., Shilova, L. S. and Shishkin, S. V. (2005), *Biznes kak sub'ekt sotsial'noi politiki: dolzhnik, blagodetel', partner?* [Business as a subject of social policy: debtor, benefactor, partner?], HSE Publishing House, Moscow, Russia.

Chirikova, A. E. and Ledyayev, V. G. (2017), *Vlast' v malom rossiiskom gorode* [Power in a small Russian town], HSE Publishing House, Moscow, Russia, doi: 10.17323/978-5-7598-1579-2.

Chirikova, A. E., Ledyayev, V. G. and Seltser, D. G. (2014), "Power in a small Russian town: configuration and interaction of major local actors", *Polis. Political Studies*, no. 2, pp. 88–105, doi: 10.17976/jpps/2014.02.07.

Dowding, K. (2001), "Explaining urban regimes", *International Journal of Urban and Regional Research*, vol. 25, no. 1, p. 7–19, doi:10.1111/1468-2427.00294.

Elkin, S. (1987), *City and regime in the American republic*, University of Chicago Press, Chicago, US.

Harding, A. (2000), "Regime formation in Manchester and Edinburgh", in Stoker, G. (ed.), *The new politics of British local government*, Palgrave, L., UK.

Stone, C. (1989), *Regime politics: Governing Atlanta, 1946–1988*, University Press of Kansas, Lawrence, US.

Stone, C. (1993), "Urban regimes and the capacity to govern: a political economy approach", *Journal of Urban Affairs*, vol. 15, no. 1, p. 1–28, doi: 10.1111/j.1467-9906.1993.tb00300.x.

Zubarevich, N. (2018), "Regional and local government", in Studin, I. (ed.), *Russia. Strategy, policy and administration*, Palgrave Macmillan, L., UK, doi: 10.1057/978-1-137-56671-3.

Received November 8, 2019

Научное издание

ARS ADMINISTRANDI (Искусство управления)

2019. Т. 11, № 4 (508–672)

Редакторы *М. А. Шемякина, Е. А. Троицкая*
Корректоры *О. С. Толстогузова, И. Р. Саматов*
Компьютерная верстка *Р. И. Смолина, Н. С. Кнутовой*

Дата выхода в свет 27.12.2019. Формат 70х100 1/16
Усл. печ. л. 13,98. Тираж 500 экз. Заказ № 178978.

Редакция научного журнала «Ars Administrandi» («Искусство управления»)
614990, Пермский край, г. Пермь, ул. Букирева, 15,
Кафедра государственного и муниципального управления
тел. (342) 239-66-89
ars-administrandi.com
e-mail: arsadmag@yandex.ru

Редакционно-издательский отдел
Пермского государственного национального исследовательского университета
614990, Пермский край, г. Пермь, ул. Букирева, 15

Отпечатано в ООО «АСТЕР ДИДЖИТАЛ»
614000, Пермский край, г. Пермь, ул. Газеты Звезда, 5
тел. (342) 206-06-86

Распространяется бесплатно