

УДК 338.439.5:631.147

ЭКОЛОГИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

ГОНЧАРОВ В.Н.,
д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой
«Экономика предприятия и управление
трудовыми ресурсами»;
ГАЛЬЧЕНКО К.А.,
аспирантка кафедры «Экономика
предприятия и управление трудовыми
ресурсами», ГОУ ЛНР «Луганский
национальный аграрный университет»

Статья посвящена рассмотрению экономических основ экологизации предприятий АПК. Раскрыты основные проблемы и перспективы развития этого направления. Приведены основные подходы к трактовке термина «экологизация». Проанализировано взаимодействие производителей при экологизации производства в АПК.

Ключевые слова: экологизация, предприятия АПК, ёмкость рынка, окружающая среда, растениеводство, животноводство, продовольственный рынок

The article is devoted to the consideration of the economic bases of ecologization of enterprises of agroindustrial complex. The main problems and prospects of the development of this field are disclosed. The main approaches to the interpretation of the term «ecologization» are given. Cooperation of the producers with ecologization of production is analyzed.

Keywords: ecologization, enterprises of agroindustrial complex, market size, environment, crop production, animal husbandry, food market.

Постановка проблемы. На сегодняшний момент экологизация производства является мировым трендом. Объём мирового рынка экологичной продукции постоянно увеличивается. На сегодняшний день данный рынок является одним из наиболее динамично развивающихся в сфере производства.

В современных условиях особую актуальность приобретает экологизация предприятий АПК. Обеспечение экономической устойчивости, прибыльности предприятия при экологизации производства имеет особую значимость. Поэтому исследование проблем и перспектив экологизации предприятий АПК является актуальным. Грамотное решение вопросов экологизации позволит эффективно функционировать и развиваться всему АПК.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованию проблем экологизации предприятий посвящены работы таких учёных: Мельник Л.Г., Жарова Л.В., Какутич Е.Ю., Хлобыстов Е.В., Акимова Т.А., Кузьмин А.П., Хаскин В.В и др. Однако изучение процесса экологизации предприятий АПК еще не завершено, и это даёт возможность осуществлять дальнейшие исследования в этой области.

Цель данной статьи – изучение основ экологизации предприятий АПК, проблем и перспектив их развития в современных условиях производства.

Изложение основного материала исследования. Эколого-экономические проблемы являются одними из наиболее серьёзных проблем современности. Экологические аспекты экономики затрагивались как классиками экономической науки, так и ведущими исследователями нашего времени.

Так, К. Маркс утверждал, что «политическая экономия есть в то же время наука о самоотречении, о лишениях, о бережливости, и она действительно доходит до того, что учит человека сберегать даже потребность в чистом воздухе или физическом движении» [1]. В то же время он отмечал, что «природа в такой же мере источник потребительских стоимостей (а из них ведь и состоит вещественное богатство!), как и труд...» [2].

Д. Рикардо в «Началах политической экономии и налогообложения» отмечает, что «металлы, как и все другие предметы, добываются трудом. Правда, производит их природа...» [3], отмечая тем самым значимость природных факторов в функционировании экономической системы.

А. Смитт в своём труде «Богатство народов» говорит о том, что «труд, затрачиваемый на возделывание и улучшение земли, даёт обществу наибольший и наиболее ценный продукт», подчеркивая этим ценность и важность земельного ресурса, как одного из факторов производства. Он констатирует, что «мудрая природа, к счастью, позаботилась о том, чтобы заложить в политическом организме достаточно средств для исправления многих вредных последствий безумия и несправедливости человека» [4], показывая тем самым несовершенство системы взаимоотношений «человек – природа – экономические отношения» и признавая, таким образом, негативное антропогенное воздействие на окружающий мир.

Достаточно интересен и тезис Ф. Энгельса о способности человека господствовать над природой и подчинять её своим целям и интересам. Он говорил: «Не будем, однако, слишком обольщаться нашими победами над природой. За каждую такую победу она нам мстит. Каждая из этих побед имеет, правда, в первую очередь те последствия, на которые мы рассчитывали, но во вторую и в третью очередь совсем другие, непредвиденные последствия, которые очень часто уничтожают значение первых» [5]. Однако, как считал Энгельс, человечество по мере своего развития всё же научится заранее учитывать негативные последствия и выстроит механизм их регулирования.

По мнению А.Б. Вебера [5], предположение Ф. Энгельса было слишком оптимистичным. С развитием и становлением общества, основанного на потреблении, росли объёмы эксплуатации природы, «по сути дела, совместной эксплуатации её капиталом и трудом (при крайне неравном распределении получаемых в результате благ, непропорционально большая доля которых достаётся тем, кто прямо или косвенно контролирует ресурсы)».

Человечество, научившись в определённой мере подчинять и контролировать природные факторы, обеспечило рост производительности труда и повышение уровня жизни населения индустриально развитых стран. В обществе стали появляться всё новые потребности, а это, в свою очередь, стало стимулирующим фактором развития рынка, расширив сферу деятельности рыночных сил. Однако возможные негативные результаты не были учтены, что привело к возникновению таких последствий, как угрозы жизни, физическому и психическому здоровью людей, окружающей среде в целом. Это проявляется не только в низком уровне применения ресурсосберегающих, экологически безопасных технологий, но и в широком распространении не до конца изученных технологий получения генномодифицированной продукции. По мнению Е.Р. Разумовой: «Ни классики экономической науки А. Смит и К. Рикардо, ни последующие экономические теоретики, включая К. Маркса, Д. Кейнса, А. Маршалла, не придавали значения экологическим ограничениям в экономическом развитии. Природа в их учениях – лишь неисчерпаемый источник ресурсов, которые можно и нужно неограниченно эксплуатировать, не задумываясь над последствиями» [6].

И вот А. Сетиаван, Ф. Котлер, Х. Картаджайя в своей книге «Маркетинг 3.0: от продуктов к потребителям и далее – к человеческой душе» говорят об экологической ответственности: «Ещё один способ изменить мир к лучшему – взяться за решение одной из серьёзнейших проблем нашего времени, экологической» [14].

Экологизации производства посвящены работы многих учёных современности. В них раскрываются аспекты экологического предпринимательства, управления этими аспектами, излагается суть антропогенного влияния на экономику.

Обратимся к основным определениям понятия «экологизация экономики», представленные в табл. 1.

Таблица 1

Подходы к определению термина «экологизация»

Автор (источник)	Трактовка понятия
Большой экономический словарь [7]	Экологизация экономики – это процесс неуклонного и последовательного внедрения систем технологических, управленческих и других решений, позволяющих повышать эффективность использования естественных ресурсов и условий наряду с улучшением или хотя бы сохранением качества природной среды (или вообще среды жизни) на локальном, региональном и глобальном уровнях.
Мельник Л.Г. [8]	Экологизация экономики – целенаправленный процесс перестроения экономики, ориентированный на уменьшение интегрального экодиструктивного влияния процессов производства и потребления товаров и услуг в расчете на единицу совокупного общественного продукта.
Жарова Л.В., Какутич Е.Ю., Хлобыстов Е.В. [9]	Экологизация экономики – это постоянный долгосрочный и последовательный процесс обеспечения требований экологической безопасности и бережного использования природных ресурсов в процессе хозяйственной деятельности, что имеет целью получение прибыли субъектом хозяйствования.
Разумова Е.В. [10]	Экологизация экономики – это процесс внедрения технологических, управленческих и правовых методов, позволяющих повысить эффективность использования природных ресурсов и сохранить при этом качество ОС.
Акимова Т.А., Кузьмин А.П., Хаскин В.В. [11]	Экологизация экономики означает более разносторонний и вместе с тем более системный подход к окружающему человека материальному миру, большее осознание роли природы в жизни человека. Экологизация экономики – необходимое условие и одновременно главная составная часть экоразвития.
Хамзина Ш.Ш., Жумабекова Б.К. [12]	Экологизация экономики – необходимое условие и одновременно главная составная часть экологически сбалансированного развития. Она сопровождается сдвигом центра экономического анализа затрат и промежуточных результатов на конечные результаты экономической деятельности и далее на прогнозируемые тенденции развития.

По нашему мнению, экологизация экономики – это процесс трансформации экономики путём постоянного внедрения экологосберегающих технологий, принятия управленческих, технологических, правовых, экономических решений с целью минимизации негативного влияния на окружающую среду, экономного использования невозобновляемых природных ресурсов с целью извлечения прибыли субъектами хозяйствования.

Естественно, что в условиях современного развития экономики предприятия АПК должны стремиться к устойчивому развитию, гибкости производственных систем, поиску более эффективных способов организации производства. Главным принципом развития предприятий АПК должна стать экологизация на всех стадиях производства. Должен быть сформирован комплекс мероприятий по решению проблем эколого-экономической устойчивости. Необходимо принятие новой доктрины развития предприятий АПК. Она должна охватывать все стадии развития производства, включая добычу и производство сырья, производство готовой продукции, а также сбытовую сферу. Следует разработать мероприятия по развитию экологоориентированного производства, снижению негативного влияния на окружающую среду.

Одним из путей экологизации предприятий АПК должно стать создание эффективной производственной цепи: производство сырья → переработка → готовая продукция (рис. 1), так как цель экологизации – производство товаров и услуг, которые не оказывают негативного влияния на здоровье и жизнедеятельность человека, не содержат вредных и токсических веществ в дозах, которые могут оказать влияние на биопроцессы человеческого организма и окружающей среды в целом.

Если используемое перерабатывающими компаниями сырьё было произведено с применением различных химических средств неорганического происхождения, то нельзя говорить о натуральности и экологичности конечного продукта. Например, если продукция растениеводства была произведена с применением различных химических средств активации роста или в животноводстве применялись различные пищевые добавки, гормоны, стимулирующие быстрый рост поголовья скота, то конечный

продукт не может считаться в конечном итоге натуральным, даже если на стадии переработки не применялись различные биологические добавки. Это утверждение справедливо также и по отношению к перерабатывающим компаниям, приобретающим сырьё органического производства, но в процессе переработки использующим технологии, не позволяющие говорить об экологичности конечного продукта.

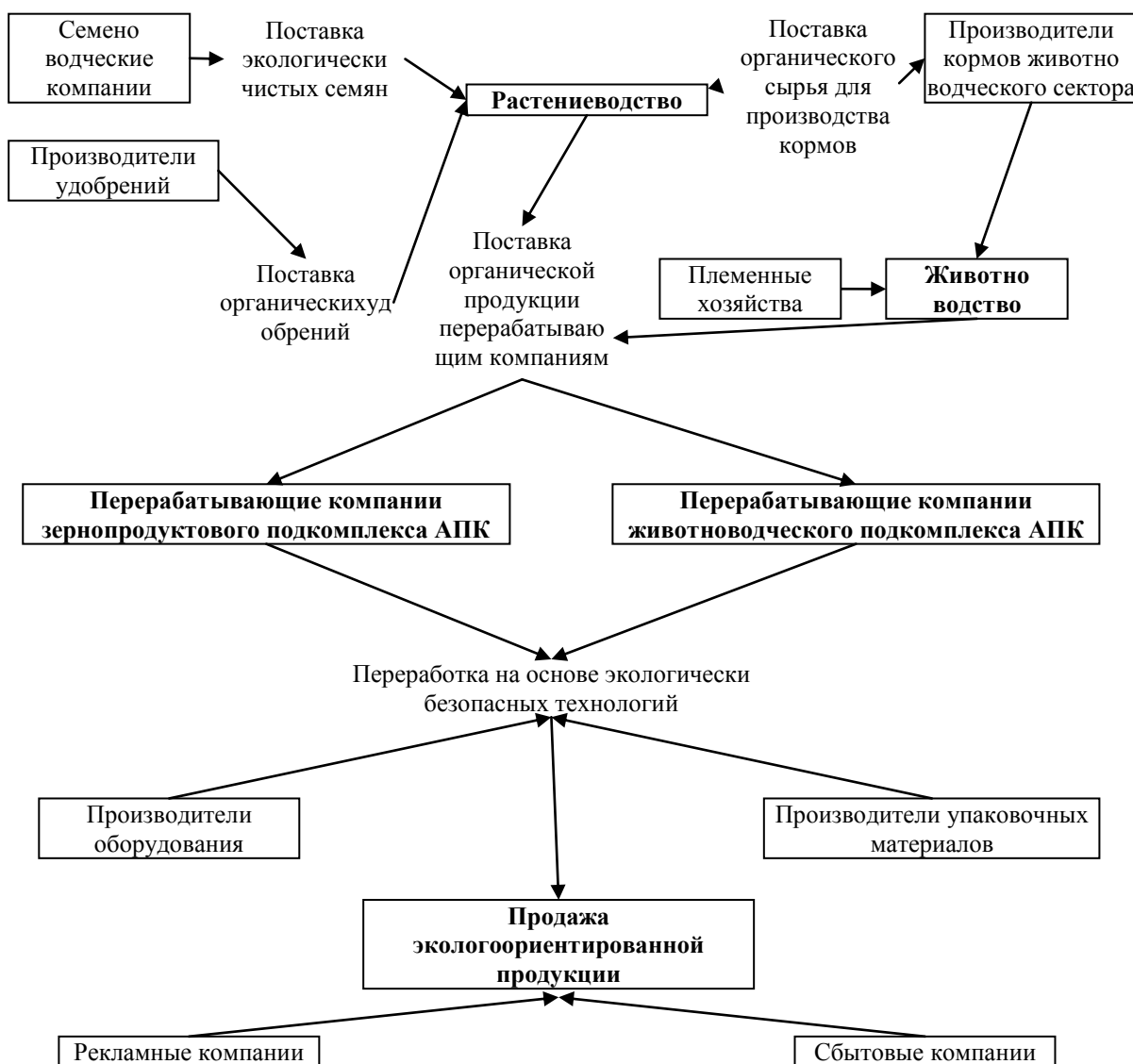


Рис. 1. Взаимодействие производителей при экологизации производства

Следовательно, для того, чтобы конечная продукция могла претендовать на натуральность и экологичность, нужна тесная кооперация предприятий на всех стадиях производства. Чтобы этого достичь, предприятиям необходимо постоянно находиться в связи друг с другом, быть открытыми и готовыми к сотрудничеству. Однако это довольно сложный процесс. Существует ряд проблем, сдерживающих процесс экологизации предприятий АПК. Основными из них являются:

1. Несовершенство законодательной и нормативно-правовой базы. Необходима разработка национального регламента сертификации продукции органического сельского хозяйства, принятие законов, регулирующих деятельность всех участников экопроизводства.

2. Неэффективное распределение финансовых ресурсов, когда значительная часть средств, которые могли быть направлены на усовершенствование производства и условий труда, оседает на счетах посреднических фирм. Зачастую

предприятия растениеводческого и животноводческого секторов не имеют развитых каналов сбыта своей продукции и выхода на перерабатывающие компании, нуждающиеся в органическом сырье.

3. Несовершенство технологической, материально-технической, инфраструктурной базы. Оборудование многих предприятий устарело морально и физически, что в значительной мере затрудняет их переход на производство экопродукции.

4. Низкая информированность клиентов о пользе продукции экопроизводства. Потребители не готовы приобрести более натуральные продукты за более высокую цену. Однако следует отметить, что количество людей, осознающих связь между органическими продуктами и здоровьем, становится всё больше. Среди перспективных потребителей органической продукции можно выделить семьи с детьми, приверженцев вегетарианства, а также людей с различными нарушениями здоровья. Это люди, страдающие различного рода аллергическими, сердечно-сосудистыми, диабетическими заболеваниями, люди с непереносимостью различных пищевых добавок.

Итак, мы выяснили, что необходимы инновационные, технологические, инфраструктурные, логистические преобразования. Продукция должна соответствовать как международным стандартам качества, так и региональным, и национальным. В перспективе взаимовыгодное сотрудничество предприятий АПК на основе экологизации сможет принести значительно больше прибыли, чем традиционное производство.

Мировой опыт показывает, что экопроизводство – это перспективное и прибыльное направление. По оценкам различных специалистов, мировой рынок экопродуктов находится на стадии динамического развития. Ёмкость рынка экологически чистой продукции ежегодно увеличивается на 15-20%. Мировой рынок экопродуктов растёт в четыре раза быстрее, чем продовольственный рынок в целом. Оборот в сфере мирового рынка экопродуктов, по оценкам специалистов, составляет 80-90 миллиардов долларов в год. Существуют различные оценки, но многие экономисты сходятся во мнении, что к началу третьего десятилетия XXI в. ёмкость данного рынка будет порядка 200 миллиардов долларов. Это значительная часть мирового продовольственного рынка в целом. Лидерами являются Германия, Франция и Великобритания (рис. 2) [13].

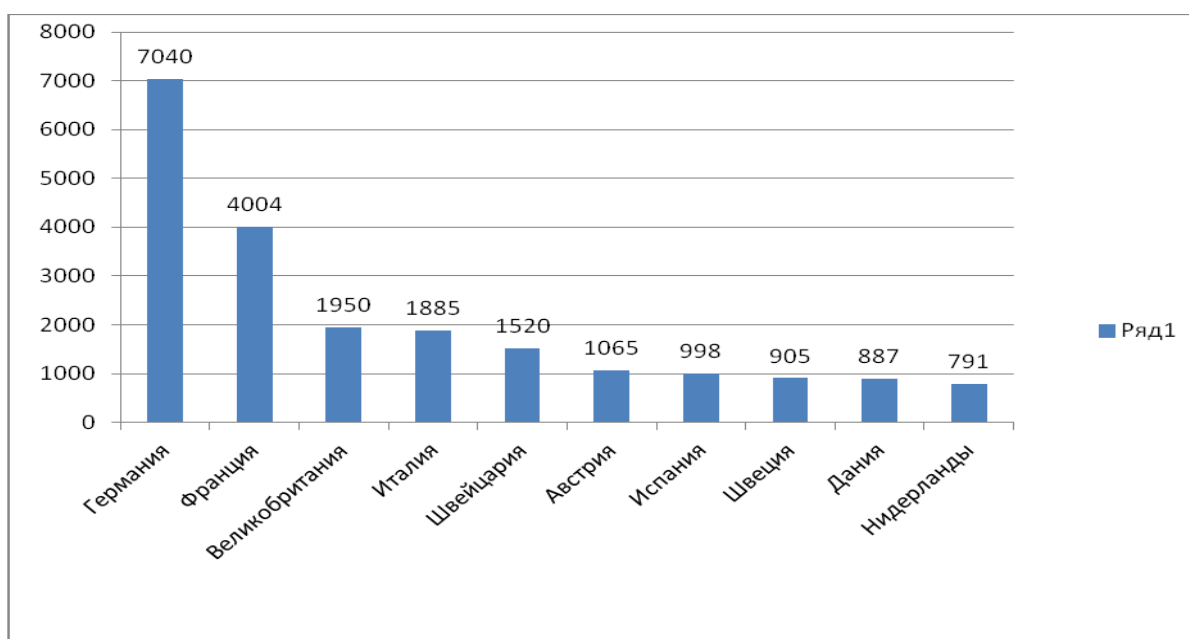


Рис. 2. Рынок экопродукции. Страны с наибольшим объёмом продаж

Выводы. Следует отметить, что современное общество в целом готово к восприятию экологически чистой продукции. Мир в настоящее время достаточно чувствительно относится к экологии. Так, 2017 год в России объявлен годом экологии. Это свидетельствует о том, что на государственном уровне учитывается важность экологических проблем, что, безусловно, должно улучшить экологическую и экономическую обстановку в стране. Любое государство должно бороться с негативными последствиями хозяйственной деятельности. Необходимо, чтобы экономическая и экологическая политика взаимно дополняли друг друга. Инновационность, технологичность, энергоэффективность и экологичность должны быть тесно взаимосвязаны.

Список использованных источников

1. Маркс К. Сочинения: 2-е изд. / К. Маркс, Ф. Энгельс. – М.: Изд-во полит. лит., 1974. – 512 с.
2. Афанасьев В.С. Великое открытие Карла Маркса. Методологическая роль учения о двойственном характере труда: монография / В.С. Афанасьев. – М.: Мысль, 1980. – 267 с.
3. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения / Д. Рикардо. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ek-lit.org/ricsod.htm>
4. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://e-libra.ru/read/179321-.html>
5. Вебер А. Неоднозначный Маркс / А. Вебер. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ng.ru/ideas/2013-03-10/9_marks.html
6. Разумова Е.Р. Техногенная экономика, её разновидности и ограничения / Е.Р. Разумова. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.kazedu.kz/referat/90097>
7. Большой экономический словарь / под ред А.Н. Азрилияна. – 5-е изд., доп и перераб. – М.: Ин-т новой экономики, 2002. – 469 с.
8. Мельнік Л.Г. Екологічна економіка: підручник. – 3-тє вид., випр. і доп. / Л.Г. Мельнік. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2006. – 367 с.
9. Жарова Л.В. Екологічне підприємництво та екологізація підприємництва: теорія, організація, управління: монографія / Л.В. Жарова, Є.Ю. Какутич, Є.В. Хлобистов; за ред. акад. Б.М. Данилишина. – Суми: Університетська книга, 2009. – 240 с.
10. Разумова Е.Р. Понятие и виды ресурсов. Отходы / Е.Р. Разумова. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cinref.ru/razdel/00800ecologia/03/99125.htm>
11. Акимова Т.А. Экология. Природа – Человек – Техника: учебник для вузов / Т.А. Акимова, А.П. Кузьмин, В.В. Хаскин. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 343 с.
12. Экология и устойчивое развитие: учебник для студентов всех специальностей высших учебных заведений / Ш.Ш. Хамзина, Б.К. Жумабекова; Российская акад. естествознания. – М.: Издат. дом Академии естествознания, 2016. – 329 с.
13. The European Market for Organic Food. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.biofach.fibl.org/fileadmin/documents/de/news/2014/willer-schaack-2014-biofach-europe-market.pdf>
14. Сетиаван А. Маркетинг 3.0: от продуктов к потребителям и далее – к человеческой душе / А. Сетиаван, Ф. Котлер, Х. Картаджайя. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://e-libra.ru/read/254532-marketing-3.0-ot-produktov-k-potrebitelyam-i-dalee-k-chelovecheskoj-dushe.html>

УДК 332.025.2

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ТЕРРИТОРИИ НА
ОСНОВЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЁРСТВА

ЗАХАРОВ С.В.

канд. экон. наук, доцент

Шахтинский институт (филиал)
Южно-Российского государственного
политехнического университета (НПИ)
им. М.И. Платова

Статья раскрывает методические подходы к описанию инструментов государственно-частного партнёрства (ГЧП) или муниципально-частного партнёрства (МЧП). В России уже сформирована мощная законодательная база для реализации различных форм ГЧП. Однако применение корпоративной формы партнёрства требует соответствующего правового регулирования с целью установления более или менее чётких правил использования акционерных обществ. Для совершенствования правового поля для ГЧП предложено внести ряд изменений в соответствующие законодательные акты.

Ключевые слова: комплексный проект, государственно-частное партнёрство, муниципально-частное партнёрство, законодательная база.

The article reveals the methodological approaches to the description of the tools of public-private partnership (PPP) or municipal-private partnership (MPP). Russia has already formed a strong legal basis for the implementation of various forms of PPP. However, the use of the corporate form of the partnership requires an appropriate legal regulation in order to establish a more or less clear rules for the use of joint-stock companies. To improve the legal framework for PPP suggested a number of changes in the relevant legislation.

Keywords: complex project, public-private partnership, municipal-private partnership, legislative framework.

Актуальность исследования. Особую актуальность в современных условиях развития экономики Российской Федерации приобретает формирование основных положений развития принципиально новой концепции финансирования программ социально-экономического развития региона и муниципальных образований на основе государственно-частного партнёрства (ГЧП) или муниципально-частного партнёрства (МЧП). Далее по тексту автором будет использоваться аббревиатура ГЧП с учётом того, что механизмы реализации такого партнёрства могут применяться как на региональном, так и муниципальном уровне.

Сам термин «государственное частное партнёрство», который встречается в российских изданиях, является дословным переводом от английского словосочетания Public-Private Partnership (PPP). Данный термин в зарубежной литературе характеризует любое направление сотрудничества субъектов государственного сектора и бизнеса [9]. Учитывая присутствие определённого субъективизма в процессе перевода, встречаются различные вариации: «частно-государственное (муниципальное) партнёрство», «государственно-частное партнёрство», «частно-публичное партнёрство». Также следует учесть, что в рамках ГЧП достигается компромисс интересов государственных органов власти, муниципалитета и бизнеса для стимулирования совместных инвестиционных мероприятий и согласования системы приоритетов.

Анализ последних исследований и публикаций. Основой гражданского общества теоретики считают партнёрство трех секторов: государства, бизнеса, общественности. Вопросы и проблемы государственно-частного партнерства сегодня приобретают актуальность среди российских учёных, в работах которых анализируется зарубежный опыт внедрения государственно-частного партнёрства, определяются его положительные и отрицательные моменты, совершенствуется нормативное регулирование, разрабатываются механизмы его внедрения в России. Данным вопросам посвятили свои труды такие учёные и

практики: И.В. Арженовский, В.Г. Варнавский, В.И. Видяпин, Д.Л. Ершов, К.Л. Жихарев, М.В. Степанов, А.И. Татаркин, И.Н. Макаров, Д.В. Ходос и другие [1, 2, 10, 5, 6, 13, 8, 17]. Однако в большинстве исследований остаются недостаточно проработанными вопросы классификации инструментов и методов государственно-частного партнёрства.

Цель статьи – раскрытие сущности ГЧП как одного из механизмов социально-экономического развития территории на основе классификации и характеристики структур, выявление признаков, форм и специфического инструментария.

Изложение основного материала. Государственно-частное партнёрство (далее ГЧП) как социально-экономическое явление в российской научной среде не изучено должным образом. Вместе с тем, в мировой экономической литературе данная проблематика рассматривается достаточно продолжительный период времени. Наибольшее количество публикаций по партнёрству государства и частного сектора освещается в информационных ресурсах Всемирного банка [3].

Самое общее определение ГЧП даёт В.Г. Варнавский: «Государственно-частное партнёрство – это институциональный и организационный альянс между государством и бизнесом в целях реализации общественно значимых проектов и программ в широком спектре отраслей промышленности и сферы услуг, научно-исследовательских работах и инновационных разработок» [2].

В работах Д.Л. Ершова ГЧП рассматривается как правовой механизм согласования интересов в рамках реализации экономических проектов и обеспечения равноправия государства и бизнеса [5].

К.Л. Жихарев определяет ГЧП как контракт между частным и государственным секторами для предоставления определённой общественной услуги [6].

Таким образом, общее видение партнёрства может быть представлено как сочетание возможностей и ресурсов контрагентов государственного и частного секторов, где каждая из сторон выполняет то, что ей удастся лучше всего. Поэтому ГЧП в современных условиях российской экономики автором определяется как один из инструментов межсекторного взаимодействия.

Инструментарий, обеспечивающий функционирование механизма ГЧП в условиях развития российской экономики, можно представить в следующих видах: аренда и временная передача прав, сервисные контракты, управляющие контракты, концессионное соглашение, создание совместных акционерных компаний с долевым участием государства и частного капитала.

Исходя из анализа научных работ отечественных и зарубежных авторов [1, 6, 9] по данной проблематике, автором представлена классификация ГЧП по основным признакам и структуре (табл. 1).

Таблица 1

Классификация ГЧП

№ пор.	Классификационный признак	Классификационная структура
1.	Институционализация	Организационная модель; модель финансирования; кооперационная модель
2.	Масштаб	Межгосударственное; национальное; региональное; местное
3.	Срок	Долгосрочное; среднесрочное
4.	Структура финансирования	Акционерный капитал; субординированное финансирование; долговое финансирование
5.	Сфера	Природные ресурсы; инфраструктура; общественные услуги; отдельные виды государственной монополии
6.	Инструменты	Смешанные договора и контракты жизненного цикла; контракт на строительство объектов; контракт на расширение, восстановление или реконструкцию существующих объектов; контракт на обслуживание
7.	Формы	Концессия; договора аренды; лизинговый контракт; совместные акционерные общества; частные финансовые инициативы, благотворительные фонды, пожертвования и пр.

Классификация по приведенным признакам отражает основную сущность ГЧП и может эффективно реализовываться только через интеграционную форму взаимодействия государства и бизнеса. Подобные многосторонние партнёрства возникают в силу того, что в современных условиях упомянутые сектора из-за различных обстоятельств в одиночку не способны решать проблемы устойчивого развития.

Сравнительная характеристика предложенных форм взаимодействия государства и бизнеса, представленная в табл. 2, предполагает их дифференциацию по следующим признакам: субъект инициирования, добровольность, формализованность соответствующих отношений, временной горизонт их продолжительности, уровень решения задач и характер мотивов установления данных отношений.

Таблица 2

Типизация форм взаимодействия государства и бизнеса в рамках ГЧП

Форма взаимодействия	Критерии типизации форм ГЧП в рамках социально-экономического развития территории						Пример
	Инициатор ГЧП	Добровольность	Формализованность отношений	Уровень решаемых задач	Временной горизонт	Мотив ГЧП	
Непосредственное	Государство	Добровольная для государства и принудительная для бизнеса	Формализованы в законодательной базы	Стратегический	Долгосрочный	Экономический, социальный	Формирование благоприятного инвестиционного климата
Стратегическая инициатива	Частный бизнес	Добровольная	Неформализованная	Стратегический	Долгосрочный	Экономический, социальный	Реализация концепции корпоративной социальной ответственности (КСО)
Тактическая инициатива	Частный бизнес	Добровольная	Неформализованная	Тактический	Краткосрочный	Личностный	Финансирование социальных мероприятий в период предвыборной кампании
Интеграционное	Государство и частный бизнес	Добровольная	Формализованы в виде контрактных обязательств	Стратегический, тактический	Долгосрочный, краткосрочный	Экономический, социальный	Концессионные договора, договора аренды, совместные предприятия, контракты на управление, сервисные контракты и т.д.
Принудительное	Государство (как источник принуждения), бизнес (как ответ на принуждение)	Принудительная для бизнеса	Неформальные нормы	Стратегический, тактический	Долгосрочный, краткосрочный	Личный	Коррупционные действия различного уровня органов власти

С позиции теории постиндустриального общества взаимодействие государства и бизнеса способствует распространению принципов социальной ответственности, модернизации системы человеческих ценностей и психологических ориентиров как главного фактора повышения качества жизни в стране и, соответственно, производства общественного блага.

В России уже сформирована мощная законодательная база для реализации разных форм государственно-частного партнёрства, а также сформированы отдельные институциональные структуры и механизмы реализации такого взаимодействия. В перспективе необходимо выйти на равноправное целевое государственно-частное партнёрство во всех направлениях общественного развития. Главным образом, законодательное обеспечение должно мотивировать инновационную активность физических и юридических лиц, ликвидировать имеющиеся административные барьеры для частного бизнеса, развивать и совершенствовать рыночную конкуренцию. В пакет соответствующих законопроектов, определяющих государственно-частное партнёрство в России, входит и проект Концепции социально-экономического развития страны до 2020 года.

Гражданским кодексом РФ (далее Кодекс) закреплён принцип свободы договора (ст.1). Стороны могут определить условия договора по своему усмотрению, за исключением случаев, когда содержание условия предписано законом или иными правовыми актами. Кодекс предоставляет участникам свободу в выборе условий договора и заключении любых договоров как предусмотренных, так и прямо не предусмотренных Кодексом, но не противоречащих ему (ст. 421). Согласно Кодексу стороны могут заключать договора, в которых содержатся элементы различных договоров, предусмотренные законом или иными правовыми актами (смешанные договоры) (п. 3 ст. 421). К отношениям сторон по смешанному договору применяются в соответствующих частях правила о договорах, элементы которых содержатся в смешанном договоре, если иное не вытекает из соглашения сторон или существа смешанного договора (п.3 ст. 421). К таким смешанным договорам можно отнести контракты, заключаемые по двум основным схемам: «строительство-эксплуатация-передача» от английского словосочетания BOT (build-operate-transfer); «строительство-аренда-эксплуатация-передача» или BLOT (build-lease-operate-transfer). Также используются контракты жизненного цикла: «приобретение-строительство-эксплуатация» или BBO (buy-build-operate); «строительство-владение-эксплуатация» или BOO (build-own-operate); «строительство-владение-эксплуатация-передача» или BOOT (build-own-operate-transfer); «проектирование-строительство-финансирование-эксплуатация» или DBFO (design-build-finance- operate); «участие в финансировании» или FO (finance only); «контракт на эксплуатацию и обслуживание» или O&M (operation & maintenance contract); «проектирование-строительство» или DB (design-build). Во второй части Кодекса содержатся нормы, позволяющие применять данные инструменты в российской практике [4].

Отношения государственных и частных партнёров в рамках данных инструментов оформляются смешанными договорами, содержащими элементы различных договоров. Кроме этого, Федеральный закон от 13.07.2015 N 224-ФЗ «О государственно-частном партнёрстве, муниципально-частном партнёрстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» предусматривает главой 5 проведение конкурса на определение частного партнёра для реализации проекта ГЧП [15].

Отдельно стоит остановиться на корпоративной форме партнёрства, использование которой предусмотрено соответствующими законами [16, 14]. Для России эта форма также приемлема, поскольку она фактически уже успешно используется, но в других видах сотрудничества государства и частного бизнеса (прежде всего, это касается созданных в процессе корпоратизации или приватизации так называемых смешанных акционерных обществ с различной степенью участия государства в уставном капитале).

Хотя корпоративная форма партнёрства не закреплена Законом «О государственно-частном партнёрстве ...», однако последний среди договоров, в которых опосредованы отношения партнёрства (ст. 2 п.4), определяет договор о совместной деятельности. Фактически им является договор учредителей акционерного общества и другие виды договоров (акционерное соглашение – договор партнёров, которые одновременно являются акционерами определённого акционерного общества).

Применение корпоративной формы партнёрства требует соответствующего правового регулирования с целью установления более или менее чётких правил использования акционерных обществ, способных обеспечить финансирование проектов партнёрства не только за счёт средств партнёров, но и акционеров-инвесторов, приобретающих акции такого общества с целью получения прибыли. Однако действующее законодательство РФ, регулирующее акционерные и связанные с ними отношения, не учитывает возможность построения взаимодействия на условиях ГЧП с помощью акционерных обществ, соглашений акционеров и выпуска акций.

С 2006 года действует Федеральный закон «О концессионных соглашениях». Концессия как форма государственно-частного партнёрства является важным инструментом не только для привлечения инвестиций в экономику России, но и позволяет эффективно использовать новые технологии. Механизмы данного закона уже используются в жилищно-коммунальном хозяйстве, при строительстве и реконструкции инфраструктурных объектов. Закон также даёт возможность зарубежным компаниям при долевом участии подключаться к разработке местных природных ресурсов в обмен на доступ к передовым технологиям.

Усилению роли ГЧП может послужить и создание при Банке развития Национального центра развития ГЧП, который будет оказывать содействие при разработке новых проектов и направлений партнёрства государства и бизнеса [11]. ГЧП способствовало бы постепенному переходу к современным стандартам, отвечающим требованиям последних достижений научно-технического развития и уровню инновационного развития экономики [7].

Таким образом, государственно-частное партнёрство должно стать эффективным инструментом экономической политики в плане социально-экономического развития конкретной территории.

Для применения корпоративной формы партнёрства необходимо внести ряд изменений в соответствующие правовые акты:

1. ФЗ «О государственно-частном партнёрстве...» [15] требует доработки в части основных принципов использования корпоративной формы партнёрства, включая её различные модификации: основание акционерного общества партнёрами; приобретение государственным партнёром акций в частном акционерном обществе или наоборот приобретение частным партнёром акций в государственном акционерном обществе; выкуп государственным и частным партнёрами контрольного пакета акций в действующем акционерном обществе. Выделим особенности, которые необходимо закрепить законодательно: управление обществом, правовое положение акционеров-партнёров и акционеров-инвесторов, акции такого общества, прекращение или ликвидация такого общества.

2. В ФЗ «Об акционерных обществах» [16] необходимо внести следующие изменения: закрепить понятие «акционерного соглашения» и требования к нему, а также особенности применения такого соглашения при использовании корпоративной формы государственно-частного партнёрства; предусмотреть возможность использования учредительного договора как договора государственного и частного партнёров для установления отношений ГЧП, установив особые требования к нему (по его содержанию, сроку действия, оснований прекращения, последствий для сторон в случае невыполнения договорных обязательств); определить особенности корпоративных прав акционеров в обществе, что структурирует отношения партнёрства, в зависимости от их правового статуса – акционеры-партнёры и акционеры-инвесторы, а также порядка их реализации; закрепить возможность особого порядка принятия решений по проектам ГЧП в таком обществе (в соответствии с договором между партнёрами) и основания прекращения общества, если его создание и функционирование было связано исключительно с реализацией проектов партнёрства.

3. ФЗ «О рынке ценных бумаг» [14] нуждается в доработке в части наделения соответствующими полномочиями федерального органа исполнительной власти по рынку ценных бумаг относительно решения дополнительных вопросов регулирования порядка эмиссии и обращения акций обществ, опосредующих партнерство путём установления соответствующих требований, в т.ч. к их эмиссии; контроль их соблюдения; применение санкций к таким обществам и их акционерам-партнёрам в случае нарушения ими указанных требований.

Таким образом, реализация механизма ГЧП с набором соответствующих инструментов, которые прописаны в правовом поле, позволяет решать фундаментальные задачи, а именно:

- повышение эффективности отношений между государством, муниципалитетом и бизнесом в части финансового взаимодействия при реализации совместных проектов;
- обеспечение эффективного использования государственной инфраструктуры и ресурсов;
- достижение поставленных целей и задач в рамках гарантированных программ развития;
- повышение инвестиционной привлекательности муниципальных образований.

В Федеральном Законе «О государственно-частном партнёрстве...» [7] уже выделены основные элементы концептуальной модели государственно-частного партнёрства (рис. 1).

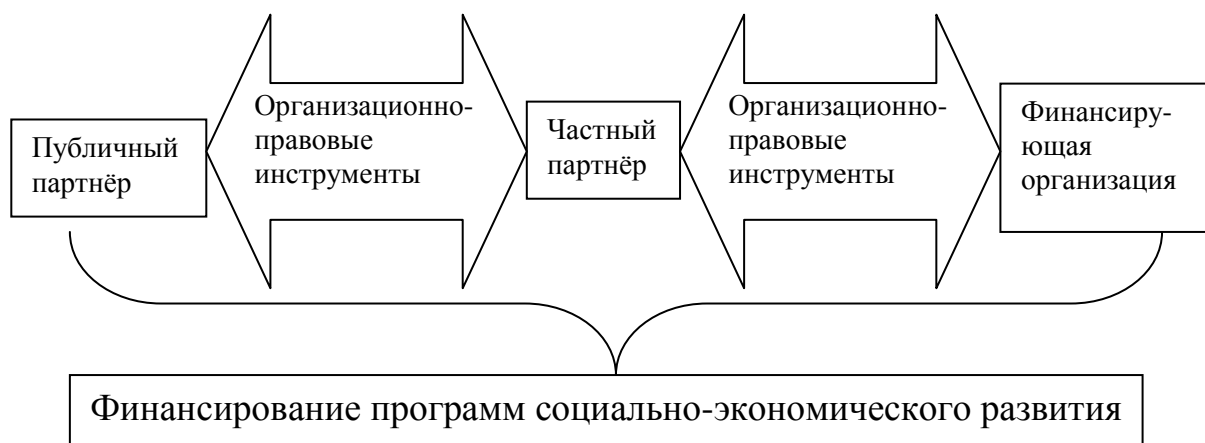


Рис. 1. Элементы концептуальной модели ГЧП

Такой термин как «межсекторное партнёрство» становится очень популярным в исследованиях по проблемам реализации программ социально-экономического развития территории. Межсекторное партнёрство позволяет производить длительное и существенное влияние во всех сферах деятельности, демонстрируя более целостный подход к развитию и повышению управляемости. Именно партнёрские отношения строятся на принципах распределения рисков, затрат и предлагают участникам взаимную выгоду, особенно в сфере социального обслуживания населения.

Рассмотрим более детально элементы модели ГЧП.

1. Публичный партнёр представляет собой юридическое лицо или их объединение, у которого более пятидесяти процентов акций или долей в уставном капитале принадлежат государственным органам власти или муниципальным образованиям РФ.

2. Частный партнёр – это российские или иностранные юридические лица или их объединения, которые действуют без образования юридического лица с учётом использования определённых организационно-правовых инструментов (соглашение, контракт о ГЧП, концессия), предварительно пройдя процедуру конкурса на право заключения соответствующих соглашений о ГЧП.

3. Финансирующая организация – это российские или иностранные юридические лица или их объединения, которые привлекаются частным партнёром для осуществления финансовых операций для реализации проекта ГЧП.

4. Программы социально-экономического развития представляют собой набор программно-целевых документов, утверждённых муниципальными органами.

Данная концептуальная модель ГЧП должна строиться на принципах гибкости, единства, сбалансированности, приоритетности, системности, эффективности, последовательности, законности, научной обоснованности, публичности и прозрачности при реализации соответствующих проектов.

Необходимо также понимать, что ГЧП с набором своих специфических инструментов способно не только обеспечивать финансирование программ социально-экономического развития, но и позволяет дополнительно оптимизировать риски, а также предотвратить возникновение коррупционных факторов.

Ключевой задачей в деятельности муниципальной власти является обеспечение предоставления услуг в соответствии со стратегическими приоритетами, а для частного сектора важно предоставить эти услуги по самым приемлемым ценам. В этой связи одной из основных задач ГЧП является получение положительного стоимостного результата, окупаемости, предоставления определённой услуги и одновременное получение доходов.

ГЧП позволяет муниципальному образованию существенно снижать объёмы собственных капитальных вложений в объекты инвестирования за счёт средств частных инвесторов и тратить высвобожденные в результате этого бюджетные средства на другие нужды, что и станет одним из критериев эффективности проводимой политики на основе ГЧП.

Частный сектор при ГЧП осуществляет проверку на своём уровне эффективности проекта. В результате чего существенно повышаются качество работ и контроль использования средств, выполнение работ. Механизм ГЧП предоставляет частному партнёру также другие дополнительные преимущества в виде административного и политического содействия в реализации проектов со стороны государственных и муниципальных органов власти. Кроме того на взаимовыгодных условиях издержки, заложенные в рамках проекта, распределяются по соответствующим долям. Таким образом, частному партнёру предстоит разделить риски с государством. В свою очередь государство должно гарантировать частному сектору безопасность путём простых, надёжных, понятных, прозрачных систем обеспечения его вложений.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок. В связи с вышеизложенным регулирующая деятельность государства должна организовываться в трёх основных направлениях. Во-первых, выработка стратегии и принципов, на которых строятся отношения бизнеса с публичной властью и обществом в целом; во-вторых, формирование институциональной среды для разработки и реализации партнёрских проектов; в-третьих, непосредственная организация и управление ГЧП, разработка форм и методов, а также конкретных механизмов защиты интересов каждой из сторон ГЧП.

В результате проведённых исследований была представлена авторская классификация ГЧП по выделенным признакам и структуре. В результате раскрыта сущность ГЧП, которая заключается в интеграционной форме взаимодействия государства и бизнеса. Представлена сравнительная характеристика предложенных форм взаимодействия государства и бизнеса. Отмечено, что в России уже сформирована мощная законодательная база для реализации разных форм ГЧП. Однако применение корпоративной формы партнёрства требует соответствующего правового регулирования с целью установления более или менее чётких правил использования акционерных обществ. Для совершенствования правового поля для ГЧП предложено внести ряд изменений в действующие законодательные акты ФЗ «О государственно-частном партнёрстве...», ФЗ «Об акционерных обществах», ФЗ «О рынке ценных бумаг».

Список использованных источников

1. Арженовский И.В. Маркетинг регионов: учебное пособие. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 135 с.
2. Варнаровский В.Г. Партнёрство государства и частного сектора: формы, проекты, риски. М.: Наука, 2005. – 315 с.
3. Всемирный банк внёс РФ в рейтинг государств, системно развивающих государственно-частное партнёрство. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rg.ru/2014/07/29/proekti.html>
4. Гражданский кодекс РФ от 30.11.1994 N 51-ФЗ, (ред. от 13.07.2015), (части 1-2). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular/gkrf1/>
5. Ершов Д.Л. Конкретизация понятийного аппарата в сфере ГЧП в здравоохранении // Теория и практика общественного развития № 11, 2013. – С. 522-524
6. Жихарев К.Л. Региональные инновационные системы и институциональные условия инновационного развития. – М.: Социум, 2010 – 208 с.
7. К программе социально-экономического развития России 2008-2016: научный доклад. – М.: Ин-т экономики РАН, 2008. – 246 с.
8. Макаров И.Н. Теоретические основы управления развитием региона на основе государственно-частного партнёрства // Российское предпринимательство. – 2015. – Т. 16.– № 9. – С. 1269-1288.
9. Портер М. Международная конкуренция: пер. с англ. / М. Портер – М.: Междунар.отношения, 2009. – 686 с.
10. Региональная экономика. Основной курс: учебник / Под ред. В.И. Видяпина, М.В. Степанова. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 686 с.
11. Региональная экономика и управление: учебное пособие / Е.Г. Коваленко, Г.М. Зинчук, С.А. Кочеткова и др. 2-е изд., перераб. и доп. – СПб.: Питер, 2008. – 288 с.
12. Сахаров Н.А. Механизмы привлечения инвестиций в рамках Киотского протокола. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.sakharov.ru>
13. Татаркин А.И. Развитие экономического пространства Российской Федерации на основе кластерных принципов [Текст] / А. Татаркин, Ю. Лаврикова, А. Высокинский // Федерализм. – 2012. – № 1. – С. 45-60.
14. Федеральный закон от 22.04.1996 N 39-ФЗ (ред. от 29.06.2015) «О рынке ценных бумаг» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular/cenbum/>.
15. Федеральный закон от 13.07.2015 N 224-ФЗ (ред. от 29.12.2015) «О государственно-частном партнёрстве, муниципально-частном партнёрстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_182660/.
16. Федеральный закон от 26.12.1995 N 208-ФЗ (ред. от 29.06.2015) «Об акционерных обществах» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_8743/.
17. Ходос Д.В. Государственно-частное партнёрство в России: проблемы развития / Л.В. Степанова, Д.В. Ходос // Российское предпринимательство. – 2012. – № 11 (209). – С. 10-15.

УДК 351+354

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ ПОДХОДОВ И ТЕНДЕНЦИЙ В УПРАВЛЕНИИ СОЦИАЛЬНЫМИ ПРОЕКТАМИ

КОМАРОВ В.А.,
доц. каф. менеджмента строительных
организаций ГОУ ВПО «ДонНАСА»;
ИВАНОВА А.Ю.,
студентка ГОУ ВПО «ДонАУиГС»

В статье проанализированы основные подходы и тенденции в управлении социальными проектами. Приведены основные понятия, определены направления научного поиска.

Ключевые слова: *проектный подход; проектное управление; социальный проект; трансформация.*

The article analyzes the main approaches and trends in the management of social projects. The basic concepts, identify areas of scientific research.

Keywords: *project approach; project management; social project; transformation.*

Постановка проблемы. После того, как в 30-е годы XX века проектная деятельность выделилась в отдельную дисциплину, значение проекта постоянно растёт и находит новые отображения в нашей действительности. Специалисты проектного управления постоянно совершенствуются и находят всё новые подходы и методы. И чем глубже становятся знания людей в проектном управлении, тем очевиднее тот факт, что проектный подход может быть эффективен в самых неожиданных сферах человеческой жизни. Кроме того, с изменением условий, в которых живёт и работает человек, направления его деятельности трансформируются для обеспечения более эффективного выполнения его функций. Любой специалист должен следить за этими трансформациями, чтобы оставаться конкурентоспособным в своей сфере. Соответственно, мы имеем две основные причины для исследования современных подходов к управлению проектной деятельностью: обнаружение новых возможностей использования проектного подхода; определение путей трансформации классического подхода в управлении проектами для получения лучших результатов в современных условиях.

Объект исследования: управление проектной деятельностью.

Предмет исследования: понятие проекта, основные подходы к его управлению и современные тенденции в этой сфере.

Задачи исследования: определить понятие, виды и основные признаки проекта; дать определение термина «управление проектами», выделить основные особенности; рассмотреть жизненный цикл проекта и его влияние на процесс управления; рассмотреть классический подход проектного менеджмента; выделить основные тенденции, наблюдаемые в сфере проектного управления в течение последних лет; описать современные подходы к реализации и управлению проектами.

Анализ последних исследований и публикаций. Все значительные шаги в развитии человечества или его окружения мы можем назвать проектами. Создание письменности, строительство храмов, различные научные открытия – всё это (и многое другое) по сути является проектами того или иного времени, реализованными теми или иными группами людей под чьим-то руководством. И хотя не было ни дисциплины, ни самого понятия проектного управления, эта деятельность, безусловно, существовала в той или иной форме, ведь результаты множества успешно реализованных проектов наших предков мы можем наблюдать и в наши дни. Поэтому можно констатировать, что, несмотря на позднее развитие

проектной деятельности как дисциплины, она всё же сопровождала человечество с самых его истоков, играя важнейшую роль в развитии как его самого, так и всей человеческой цивилизации.

В наше время проекты занимают не менее важное место. Более того, с появлением научных разработок в сфере проектного управления и созданием отдельной дисциплины, роль проекта возросла ещё больше. Чем глубже становятся знания людей в сфере проектного управления, тем очевиднее тот факт, что проектный подход может быть эффективен не только в тех сферах, где мы привыкли его использовать. Современные тенденции показывают, что применение принципов проектного управления повышает эффективность и отдачу в любой области деятельности человека. А значит, дальнейшее исследование проектного управления, в частности, последних тенденций, которые мы наблюдаем в этой сфере, может открыть перед нами ещё больше возможностей по улучшению как результатов, так и самих процессов человеческой деятельности. При этом основная проблема управления проектами, как и любой развивающейся дисциплины, – слишком большое многообразие существующих методов, подходов, точек зрения, которые часто противоречат друг другу.

Соответственно, для того, чтобы разобраться в сущности проектной деятельности и выделить основные тенденции её развития, необходимо рассмотреть наиболее популярные (как классические, так и современные) подходы к проектному управлению, а также выделить конкретные направления развития этой дисциплины, наблюдаемые в последние годы.

Очевидно, что «проект» – центральное понятие дисциплины проектного управления. Рассмотрим формулировки наиболее популярных институтов проектного менеджмента, чтобы определить точки соприкосновения различных определений и выделить единственное, наиболее полное и точное. *Проект* (от Ассоциации проектного менеджмента Великобритании) – это уникальное, временное предприятие, направленное на достижение запланированных целей, которые определяются с точки зрения ожидаемых результатов и выгод. Проект всегда ограничен качественными, временными и стоимостными рамками [12]. *Проект* (Международный банк реконструкции и развития) – комплекс взаимосвязанных действий, направленных на достижение в течение заданного периода и при определённом бюджете чётко определённых задач и целей [13]. *Проект* (Project Management Institute) – это временное предприятие, направленное на создание уникального продукта, услуги или результата, при определённых ограничениях [8, с. 3].

Различные авторы в своих научных трудах приводят собственные формулировки. Так, в книге М. Троцкого находим следующее определение: «Проект – неповторяемое (реализуемое однократно) сложное мероприятие, локализованное в конкретном временном интервале с установленными моментами начала и окончания, выполняемое несколькими субъектами, относительно независимо от повторяемой деятельности предприятия, с применением специальных методов и технологий» [7, с. 16]. И.И. Мазур даёт такую формулировку: «проект – это совокупность разнообразных видов деятельности, которые характеризуются такими признаками, как: направленность на достижение конкретных целей и результатов; координированные взаимосвязанные действия; ограниченная протяжённость во времени с определённым началом и концом» [6, с. 18].

Целью статьи является определение основных тенденций в управлении социальными проектами.

Изложение основного материала. Исходя из всех приведённых определений, можем заключить, что проект обладает четырьмя основными признаками:

1) *уникальностью*: каждый проект в силу различных внешних и внутренних факторов будет отличаться от любого другого;

2) *временностью*: проект всегда имеет чёткие даты начала и окончания и не может носить постоянный характер;

3) *направленностью на результат*: любой проект начинается с постановки задач и целей, необходимость достижения которых обуславливает существование самого проекта;

4) *ограниченностью*: для всех проектов существуют временные, ресурсные и качественные рамки.

Отсюда проект – это уникальное временное предприятие, существующее для достижения определённых задач и целей, при условии ограниченных ресурсов. И поскольку понятие проекта само по себе широкое и применимо практически во всех сферах человеческой деятельности, проекты принято делить на виды. Каждый вид определяет группу проектов, выделенную по специфическим особенностям или признакам.

Наиболее часто встречаемая классификация:

– *по типу проекта*: технический, организационный, экономический, социальный, смешанный;

– *по классу*: монопроект, мультипроект, мегапроект;

– *по масштабу*: мелкий, средний, крупный, очень крупный;

– *по длительности*: краткосрочный, среднесрочный, долгосрочный;

– *по сложности*: простой, сложный, очень сложный;

– *по виду*: инвестиционный, инновационный, научно-исследовательский [5, с. 18].

Однако необходимо понимать, что данная классификация не является исчерпывающей и единственной. В трудах различных авторов можно встретить другие подходы к видовому делению проектов. Управление проектами в общем виде определяют как методологию организации, планирования, руководства, координации трудовых, финансовых и материально-технических ресурсов на протяжении проектного цикла. Оно направлено на эффективное достижение целей проекта путём применения методов, техники и технологий управления [6, с. 26]. В Своде знаний по управлению проектами от Института проектного менеджмента (Project Management Institute) приводится следующее определение.

Управление проектом – это приложение знаний, навыков, инструментов и методов к работам проекта для удовлетворения требований, предъявляемых к проекту. Управление проектом осуществляется посредством надлежащего применения и интеграции логически сгруппированных 47 процессов управления проектом, объединённых в следующие 5 групп процессов:

1) группа процессов инициации. Процессы, выполняемые для определения нового проекта или новой фазы существующего проекта путём получения авторизации на начало проекта или фазы;

2) группа процессов планирования. Процессы, требуемые для установления содержания работ, уточнения целей и определения направления действий, требуемых для достижения целей проекта;

3) группа процессов исполнения. Процессы, применяемые для выполнения работ, указанных в плане управления проектом, с целью соответствия спецификациям проекта;

4) группа процессов мониторинга и контроля. Процессы, требуемые для отслеживания, анализа, а также регулирования исполнения проекта;

5) группа процессов закрытия. Процессы, выполняемые для завершения всех операций в рамках всех групп процессов в целях формального закрытия проекта или фазы [8, с. 49].

Это классический подход к управлению проектом, который основан на жизненном цикле проекта. Жизненный цикл проекта – это набор фаз, через которые проходит проект с момента его инициации до момента закрытия. Фазы, как правило, являются последовательными, а их названия и количество определяются потребностями и характером самого проекта или управленческой команды. Многие специалисты по управлению проектами пытались конкретизировать модель жизненного цикла проекта и осуществить его декомпозицию на большее или меньшее

количество фаз. Разнообразие воззрений на структуру жизненного цикла проекта обусловлено как разнородностью объектов, так и разными методологическими подходами к управлению проектами [7, с. 28].

Укрупнённо жизненный цикл проекта можно разделить на три основные смысловые фазы: прединвестиционную, инвестиционную и эксплуатационную, иначе говоря – начало, разработка и завершение.

Чаще жизненный цикл делят на пять фаз:

1. Концептуальную фазу (инициализация).
2. Фазу разработки проекта (планирование).
3. Фазу выполнения проекта (реализация).
4. Фазу завершения проекта.
5. Эксплуатационную фазу [6, с. 59].

Фазы, как правило, ограничены во времени и имеют начальную и конечную, или контрольную точку. Группы процессов управления проектом не являются стадиями его жизненного цикла, хотя в некотором роде и пересекаются с ними. Все группы процессов могут запускаться вне зависимости от того, в какой стадии жизненного цикла находится проект. Наряду с классическим подходом всё большую популярность приобретают современные методы управления проектной деятельностью. В 2016 году были выделены пять наиболее заметных тенденций:

1. Повышенное значение управлением изменениями в проектах.
2. Внедрение в проектную деятельность дизайн-мышления.
3. Необходимость совместной работы в условиях глобальных команд и распространения фриланса (работы вне штата организации).
4. Распространение проектов в непроектные области.
5. Растущая популярность динамического управления проектами (в частности, гибкие методологии Agile).

С развитием технологий скорость внедрения новшеств во всех сферах деятельности человека растёт в геометрической прогрессии. Следовательно, как внешняя, так и внутренняя среда любого проекта постоянно меняется, и для эффективного управления нам необходимо не только учитывать эти изменения, но и заранее их предопределять и направлять в нужное русло. Именно это и предполагает понятие управления изменениями, которое стремится «минимизировать последствия и максимизировать возможности» грядущих изменений. Менеджер изменений отслеживает прогресс внедрения изменения и направляет усилия на то, чтобы этот процесс прошёл как можно более плавно как для организации, так и для её сотрудников. При этом управление изменениями направлено не только на «защиту» от незапланированных изменений, но и на отслеживание изменений, которые могут положительно повлиять на проект или организацию и их внедрение [19].

Всё большую популярность в проектном менеджменте набирает дизайн-мышление как основной подход инновационных организаций к решению проблем. Дизайн-мышление позволяет принимать инновационные решения, опираясь на подходы, заимствованные из проектирования и дизайна, и комбинируя их с идеями из области искусства, социальных наук и делового мира [3, с. 12]. В базовом варианте процесс дизайн-мышления состоит из четырёх основных вопросов и десяти методов. На стадии «Что есть?» мы исследуем существующую реальность. «Что, если?» – представляем новое будущее. «Что цепляет?» – делаем определённый выбор. «Что работает?» – оказываемся на рынке и выбираем реалистичный вариант. Инструменты дизайн-мышления:

1. Визуализация: использование визуальных образов, чтобы представить возможности и воплотить их в жизнь.
2. Карта эмпатии: оценка ощущений и впечатлений пользователя.
3. Анализ цепочки создания ценностей: оценка текущей цепочки создания ценностей, сопровождающей впечатления и ощущения пользователя.

4. Майнд-мэппинг: генерация идей на основе проведённых исследований и использование их для создания критериев дизайна.

5. Брейнштурминг: генерация новых возможностей и новых альтернативных бизнес-моделей.

6. Разработка концепций: объединение инновационных элементов в связное альтернативное решение, которое можно исследовать и оценить.

7. Тестирование гипотез: выделение и тестирование ключевых гипотез, которые приведут к успеху или провалу концепции.

8. Горячее прототипирование: воплощение новой концепции в осязаемой форме для исследования, тестирования и улучшения.

9. Ко-дизайн с пользователями: привлечение пользователей к участию в создании решения, наиболее соответствующего их потребностям.

10. Тестовый запуск: подготовка доступного эксперимента, который позволяет пользователям применять новое решение в течение длительного периода [3, с. 29-31].

Следующая особенность – распределённая (удалённая) работа, выступает скорее проблемой современного проектного менеджмента. В условиях глобализации и развития интернет-среды специалисты в проектных командах зачастую работают удалённо, находясь в совершенно разных местах, а иногда и в разных странах (глобальные команды), что усугубляет проблемы коммуникаций между членами команды [23]. Для решения этой проблемы разрабатывают различные системы проектного менеджмента, направленные на облегчение коммуникаций между членами проектных групп и, в частности, на снижение негативных последствий удалённости работников друг от друга [18].

Ещё одна глобальная тенденция проектного менеджмента – переход в непроектные сферы. Причиной этого, в первую очередь, становится углубление методологических разработок в сфере управления проектами, благодаря чему становится очевидной эффективность проектного подхода в любой сфере деятельности. На данный момент сохраняется тенденция исследования и применения практик проектного управления специалистами, занимающими непроектные должности – в маркетинге, продажах и логистике. Выгоды от этого можно увидеть в повышенной эффективности, соответствии общей стратегии компании и повышении удовлетворённости клиентов [23].

И, наконец, самая заметная тенденция – распространение принципов динамического управления. Философия динамического управления проектом заключается в том, что каждый проект в ходе своего существования постоянно развивается, меняется и получает новые возможности. Поэтому проектные команды должны планировать ход реализации проекта в реальном времени, постоянно направляя процесс в нужное русло.

Основными принципами динамического управления проектом являются:

- 1) неопределённые графики и принципы отчётности;
- 2) заранее определяемые риски;
- 3) реалистичный и устойчивый, но при этом гибкий график;
- 4) планирование в реальном времени;
- 5) ясные приоритеты, которые управляют расписанием работ;
- 6) работа команды на общей платформе, в идеале – в одном помещении;
- 7) открытость проекта для всех членов команды [20].

Гибкие методологии Agile являются основой динамического управления проектами, представляют собой поступательную и итеративную проектную методологию. В отличие от классического подхода к разработке проектов, в Agile на стадии инициации проекта точно неизвестно, каким должен быть конечный продукт и жизненный цикл проекта. Вместо этого проектная деятельность разбивается на несколько итеративных фаз, каждая из которых состоит из множества задач и имеет свой конечный продукт и результат (рис. 1).

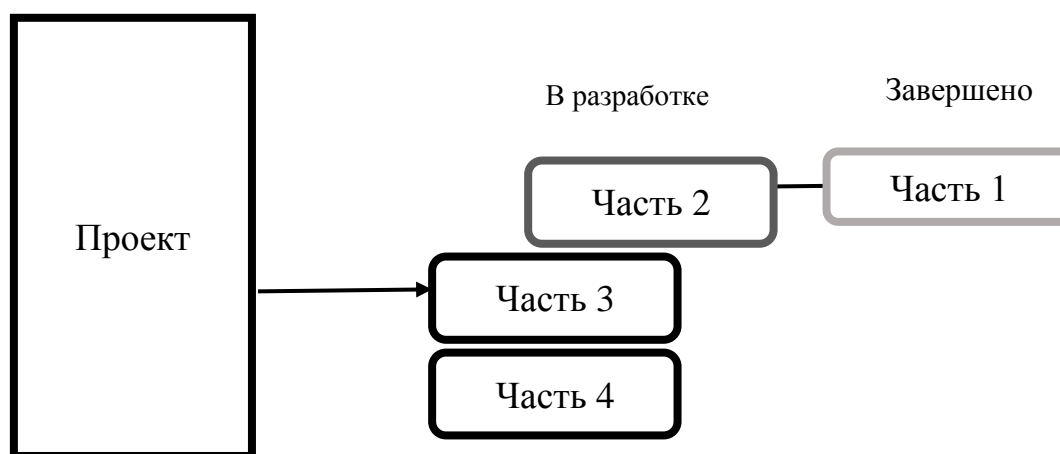


Рис. 1. Схема разработки проекта по гибким методологиям

Таким образом, эта методология позволяет менеджерам проектов постоянно получать обратную связь и улучшать продукт после каждой фазы [21]. Процессы инициации и планирования проводятся для всего проекта, а остальные (разработка, тестирование и пр.) – для каждого подпроекта отдельно. Это даёт возможность в ходе разработки проекта передавать заказчику частичные результаты и вносить необходимые изменения в оставшиеся подпроекты без больших затрат и негативного влияния на другие части проекта [16].

Эти положения одновременно иллюстрируют отличие гибких методологий от классических «каскадных». Их выполнение – основа любой методики, основанной на Agile-подходе. Сам по себе подход Agile – не метод управления проектами, а скорее, набор идей и принципов того, как нужно реализовывать проекты.

На основе этих принципов были разработаны отдельные гибкие методы, такие, как Scrum, Kanban, Crystal, Lean, RAD и многие другие. При этом важно отметить, что гибкие методы Agile зародились для повышения эффективности разработки ИТ проектов и, следовательно, адаптированы под эту специфическую нишу. Перенос гибких методологий на сферу бизнес-проектов начался только в последние пару лет, поэтому их адаптация к предпринимательским проектам и доработка ещё не окончена [2; 14; 16; 17].

Наиболее популярный метод Agile – это Scrum. Он считается самым структурированным методом из семейства Agile, сочетая в себе элементы классического процесса и идеи гибкого подхода к управлению проектами. Среди пользователей гибких методологий более 60 % отдаёт предпочтение именно подходу Scrum.

Выводы. Наиболее важной тенденцией последних лет является переход проектного управления в непроектные сферы. Именно этим обусловлено появление новых методик и подходов к организации управления проектами. При этом важно помнить, что не существует универсальной «наилучшей» методологии в проектном менеджменте. Для каждого конкретного случая необходимо выбирать свой подход (а иногда и их комбинацию), в зависимости от специфики проекта и окружающей среды. Для крупных мало изменчивых проектов скорее подойдёт классическая каскадная методика, для проектов по разработке программного обеспечения или графического дизайна будет незаменим подход Agile методологии.

Самое главное – следить за тенденциями в сфере управления проектами и не бояться комбинировать методы, подходы и существующие решения. Именно это позволит обеспечить наиболее эффективную работу проектной группы и лучшие результаты самого проекта.

Список использованных источников

1. Богданов В.В. Управление проектами. Корпоративная система – шаг за шагом / В.В. Богданов. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2012. – 248 с.
2. Вольфсон Б. Гибкие методологии разработки / Б. Вольфсон. – М.: Эксмо, 2013. – 112 с.
3. Лидтка Ж. Думай как дизайнер. Дизайн-мышление для менеджеров / Ж. Лидтка, Т. Огилви; пер. с англ. Т. Мамедовой. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015. – 240 с.
4. Сазерленд Д. Scrum. Революционный метод управления проектами / Дж. Сазерленд; пер. с англ. М. Гескиной – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2016. – 266 с.
5. Дульзон А.А. Управление проектами: учебное пособие / А.А. Дульзон. – 3-е изд., перераб. и доп. Национальный исследовательский Томский политехнический ун-т. – Томск: Изд-во Томского политехнического ун-та, 2010. – 334 с.
6. Управление проектами: учебное пособие для студентов, обучающихся по специальности «Менеджмент организации» / И.И. Мазур и др.; под общ. ред. И.И. Мазура и В.Д. Шапиро. – 6-е изд. – М.: Изд-во «Омега-Л», 2010. – 960 с.
7. Управление проектами / М. Троцкий, Б. Груча, К. Огонёк, пер. с польск. И.Д. Рудинский. – М.: Финансы и статистика, 2011. – 304 с.
8. Руководство к Своду знаний по управлению проектами (*Руководство РМВОК*). – 5-е изд. / Project Management Institute – США: Project Management Institute, Inc., 2013. – 586 с.
9. Андреев Александр. Десять методов оценки работ проекта. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.pmpofy.ru/pmexpert_article.asp?article_id=3539
10. Белов Александр. Гибкие (Agile) методики. Организация эффективного взаимодействия Заказчика и Исполнителя. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://infostart.ru/public/318229/>
11. Методики управления проектами. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.binom-c.ru/metody-upravleniya-proektami>
12. Официальный сайт Ассоциации проектного менеджмента Великобритании. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.apm.org.uk/WhatIsPM>
13. Официальный сайт Международного банка реконструкции и развития. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.worldbank.org/>
14. Agile-манифест разработки программного обеспечения. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://agilemanifesto.org/>
15. Brockmeier Andrea, Larson, Elizabeth and Larson, Richard. 2015 Trends In Business Analysis And Project Management. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.batimes.com/elizabeth-larson/2015-trends-in-business-analysis-and-project-management.html>
16. Guay Matthew. Project Management 101: The Complete Guide to Agile, Kanban, Scrum and Beyond. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://zapier.com/learn/ultimate-guide-to-project-management/project-management-systems/>
17. Rochester Nadine. Agile Project Management – a Shift in Metrics and Mindset. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.esi-intl.co.uk/blogs/pmoperspectives/-index.php/agile-project-management-a-shift-in-metrics-and-mindset/>
18. Burger Rachel. The 6 Biggest Project Management Trends for 2016. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://blog.capterra.com/the-6-biggest-project-management-trends-for-2016/>
19. Burger Rachel. 7 Steps to Perfect Change Management. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://blog.capterra.com/7-steps-to-perfect-change-management/>
20. Sussex Tatyana. What is Dynamic Project Management, 2016. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.liquidplanner.com/blog/dynamic-project-management/>

21. Voja Janjic. Explore the Top 4 Project Management Methodologies. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.devx.com/enterprise/explore-the-top-4-project-management-methodologies.html>

22. Kelly Will, Мкртчян Гегам. Управление знаниями для проектной команды. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.pmpofy.ru/-pmexpert_article?article_id=3602 Top PM Trends in 2016. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.projectsatwork.com/content/Articles/317263.cfm>

УДК 338.51:644:330.4

РАЗРАБОТКА МЕТОДИКИ РАСЧЁТА КРИТИЧЕСКОГО МАКСИМУМА ТАРИФОВ НА УСЛУГИ ЖКХ

МЫЗНИКОВА М.А.,
ст. преподаватель,
ГОУ ВПО «Донецкий
национальный университет»;
КАПЛЕНКО Р.А.,
и.о. Генерального директора
ГП «Донбасстеплоэнерго»

В статье обоснована необходимость совершенствования системы тарифообразования на предприятиях ЖКХ Донецкого региона. Проведен анализ, а также предложен метод определения критического максимума тарифов на услуги ЖКХ. Проведена оценка и установлено количественное значение критического максимума. Разработана имитационная модель, позволяющая прогнозировать динамику тарифообразующих затрат, а также проводить расчёт экономически оправданного тарифа.

Ключевые слова: жилищно-коммунальное хозяйство, тарифообразующие затраты, тариф, имитационное моделирование.

The article substantiates the necessity of improving the system of tariff formation at enterprises of housing and utilities in the Donetsk region. The analysis is carried out, and also the method of definition of a critical maximum of tariffs for housing and communal services is offered. The estimation and the quantitative value of the critical maximum is made. An imitation model has been developed that allows forecasting the dynamics of tariff-forming costs, as well as the calculation of an economically justified tariff.

Keywords: housing and communal services, tariff-forming costs, tariffs, simulation modeling.

Актуальность исследования. Система жилищно-коммунального хозяйства является одной из важнейших инфраструктурных основ, определяющих эффективность функционирования экономики региона в целом. В то же время стоит отметить, что жилищно-коммунальное хозяйство Донецкого региона традиционно характеризуется недостатком финансирования, убыточностью функционирования и, как следствие, отсутствием средств на модернизацию и переоснащение. В таких условиях очевидно, что падение эффективности функционирования устаревшего оборудования сопровождается ростом стоимости его эксплуатации, что приводит к ещё большей убыточности предприятий сферы.

В связи со сложностью привлечения внешних источников финансирования, а также с целью улучшения финансовых результатов предприятий сферы особый интерес и практическую ценность приобретают вопросы тарифного регулирования.

Анализ последних исследований и публикаций. Следует отметить, что проблемам тарифообразования в ЖКХ посвящены труды ряда учёных, среди которых Бабак А.В., Егорова Н.Е., Митрофанова М.И., Шеин А.М., Королёва Н.В., Куликов С.Г., Лысенко Н.А., Макареня Т.А., Сташ С.В., Матросова Л.Н., Мельник И.Г., Хобта В.Н., Чиж В.Н., Шеин А. М. и др. [1; 2; 3; 5; 6; 7; 8; 9; 10; 11; 12].

Постановка проблемы. Авторами указанных работ рассмотрен широкий круг проблем и предложено множество подходов к определению эффективного тарифа на услуги ЖКХ. В то же время вопрос установления максимально допустимого критического значения уровня тарифов на услуги остаётся недостаточно изученным.

Целью данной работы является разработка методики расчёта критического максимума тарифов на услуги ЖКХ с целью совершенствования аппарата тарифного регулирования.

Изложение основного материала. Интерес к изучению критического максимума тарифов на услуги ЖКХ возникает вследствие аргументации [13; 14] неверности устоявшегося мнения о неэластичности спроса на услуги ЖКХ как естественных монополий. Так, было доказано, что спрос на услуги жилищно-коммунального хозяйства зависит от ряда факторов, среди которых одним из основных является уровень тарифов. Таким образом, спрос является ограничивающим фактором при формировании тарифной политики на услуги предприятий ЖКХ Донецкого региона.

Также было установлено, что реакцией на повышение тарифов может выступать отказ от оплаты услуг и/или демонтаж лицевого счёта, т.е. отказ от пользования услугами централизованного ЖКХ.

Таким образом, под дефиницией «критический максимум тарифов» будем понимать такой уровень тарифов, при котором существенная доля населения откажется от обязательств по оплате услуг ЖКХ и/или от пользования услугами централизованного ЖКХ.

С точки зрения целей исследования, интерес представляет количественная оценка критическим максимумом тарифов на услуги. Известной оценкой стоимости услуг ЖКХ в различных государствах и регионах является соотношение расходов на эти услуги и уровня доходов (или совокупных расходов домохозяйств). В таком случае, пороговое значение себестоимости услуг ЖКХ Донецкого региона может быть представлено в виде соотношения расходов на услуги, предусмотренных потребительской корзиной к общей стоимости потребительской корзины (1).

$$A_{\max,t} = \frac{Q_{D_i} * T_n}{C_t}, \quad (1)$$

где $A_{\max,t}$ – критический максимум тарифов на услуги ЖКХ в момент времени t ;

Q_{D_i} – объем услуг ЖКХ, предусмотренных потребительской корзиной на 1-го потребителя;

D_i – спрос i -го потребителя;

T_n – уровень тарифа на услуги ЖКХ для населения;

C_t – общая стоимость потребительской корзины.

С целью определения количественного значения критического максимума тарифов на услуги ЖКХ, был проведён анализ актуальной потребительской корзины, позволивший определить пороговое значение расходов на ЖКХ на уровне 23% от общего объёма расходов домохозяйства.

Как было отмечено ранее, превышение критического максимума (23% от общего объёма расходов домохозяйства) приведёт к отказу существенной доли населения от обязательств по оплате услуг жилищно-коммунального хозяйства.

Отметим, что в силу ограниченности статистических данных, точная оценка доли расходов на ЖКХ в общей структуре расходов не представляется возможной. В связи с этим, интерес представляет косвенная оценка данного показателя.

Так, по данным [3] доля расходов на ЖКХ в общей структуре расходов по итогам 2013 года составила 9,5%. В Донецкой области состоянием на начало 2016 года тарифы на ЖКХ выросли ориентировочно в 1,85 раз. Так, стоимость отопления на конец 2015 года составила 13,92 рубля за квадратный метр [15] (в пересчёте на гривны – 5,4 гривны за квадратный метр), что на 2,5 гривны больше, чем в 2013 году.

Таким образом, по косвенной оценке доля себестоимости услуг ЖКХ в общей структуре расходов в Донецком регионе состоянием на начало 2016 года может быть оценена на уровне 17,58%.

Анализ рынка ЖКХ Украины позволил сделать вывод, что за период с 2013 по 2016 год тарифы выросли более чем в 3 раза. При этом в источнике [16] отмечается, что состоянием на начало 2016 года, тарифы на услуги ЖКХ в Донецком регионе в 3 раза ниже, чем в Украине. При этом за аналогичный период средний уровень доходов домохозяйств в Украине вырос менее чем на 27%.

Согласно авторской косвенной оценке, доля стоимости услуг ЖКХ в общей структуре расходов домохозяйств Украины состоянием на начало 2016 года составила 22,44%, что говорит о существенном приближении данного показателя к отметке установленного ранее критического максимума тарифов на услуги ЖКХ.

Таким образом, в рамках настоящего исследования разработан подход к определению критического максимума тарифов на услуги ЖКХ, основанный на сопоставлении доли стоимости услуг ЖКХ в общей структуре расходов домохозяйств с аналогичной долей, предусмотренной в потребительской корзине. Данный подход позволяет повысить обоснованность управленческих решений в сфере тарифообразования.

Отметим, что с точки зрения целей исследования интерес представляет анализ результатов применения методики расчёта критического максимума для анализа целесообразности использования различных методик расчёта тарифов. С целью проведения такого анализа, основываясь на данных предприятия теплообеспечения Донецкого региона, была построена имитационная модель прогнозирования динамики тарифообразующих затрат (рис. 1).

Эндогенной переменной в данной модели является время t , на основании которого осуществляется прогнозирование составляющих тарифообразующих затрат $x_1 - x_9$. Полученные прогнозные значения тарифообразующих затрат агрегируют для прогнозирования совокупных тарифообразующих затрат Z_t (2) предприятия теплообеспечения (рис. 2).

$$Z_t = \sum_{j=1}^9 x_j, \quad (2)$$

где Z_t – совокупные тарифообразующие затраты предприятия теплообеспечения;

x_j – составляющие тарифообразующих затрат, $j \in [1;9]$.

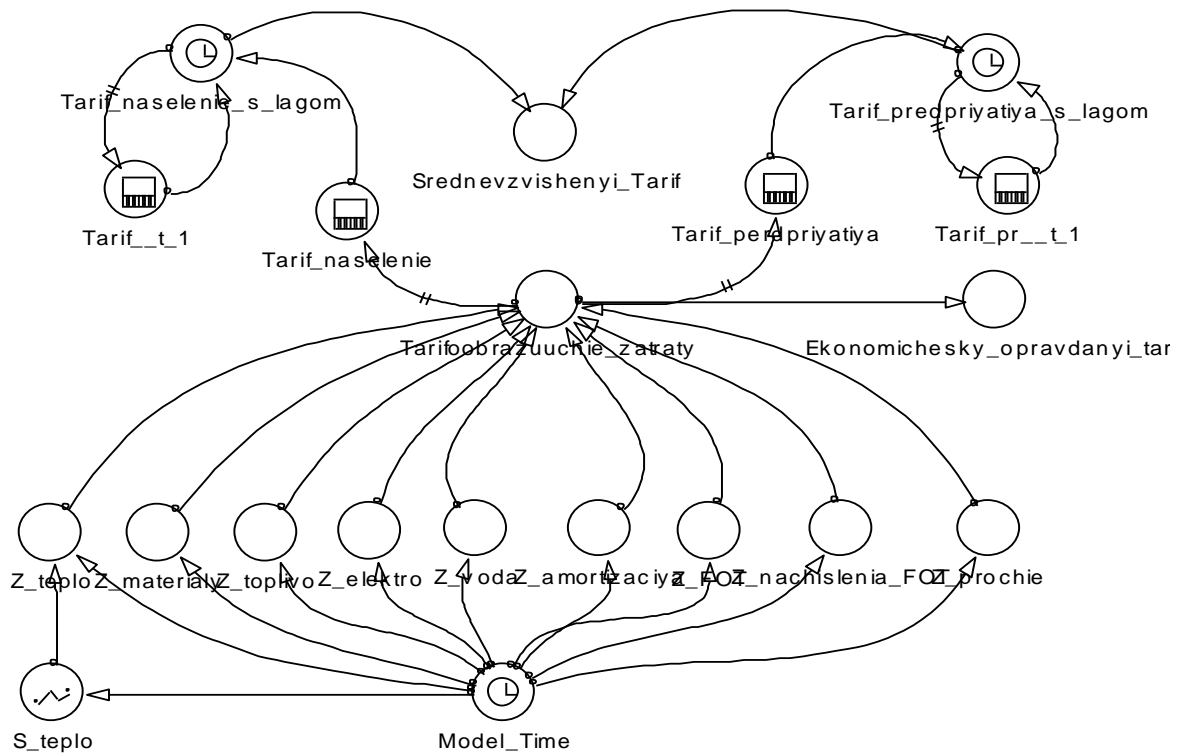


Рис. 1. Имитационная модель прогнозирования динамики тарифообразующих затрат в ППП «PowerSim» (Разработано автором)

Следует отметить, что построенная модель с высокой точностью отражает динамику фактических тарифообразующих затрат, что достигается путём базирования на трендовых моделях тарифообразующих затрат, обладающих высокой информационной прогностической пригодностью.

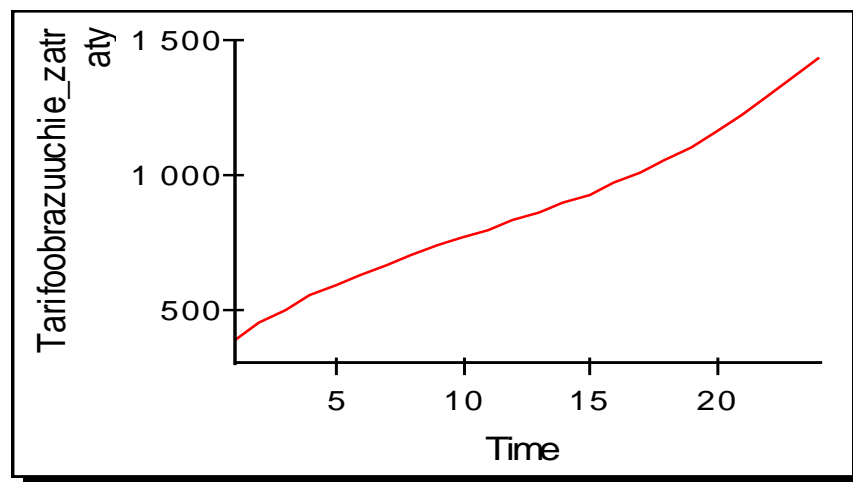


Рис. 2. Прогнозирование совокупных тарифообразующих затрат предприятия теплообеспечения Донецкого региона (Выполнено автором)

На основании полученных прогнозов была проведена оценка экономически оправданного уровня тарифов на услуги предприятий теплообеспечения Донецкого региона (рис. 3).

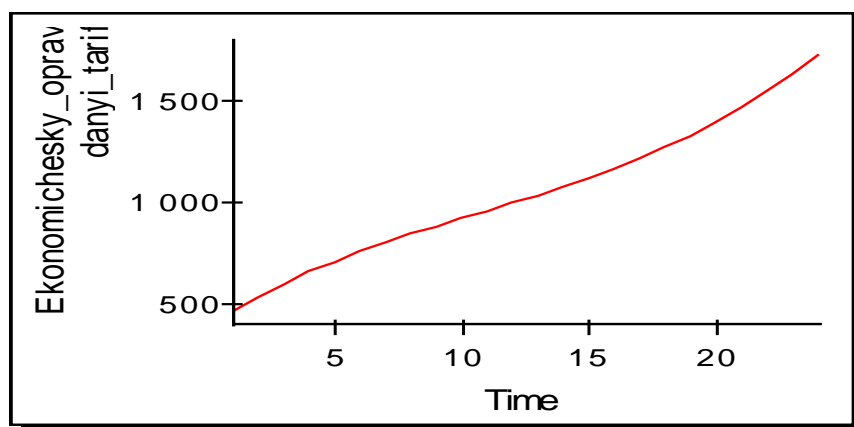


Рис. 3. Оценка экономически оправданного уровня тарифа на услуги предприятий теплообеспечения Донецкого региона (Выполнено автором)

Под экономически оправданным уровнем тарифа T_e будем понимать расчётное значение уровня тарифа, которое обеспечивает покрытие фактического уровня тарифообразующих затрат Z_t и обеспечивает получение нормы прибыли N_e на уровне 20% (3).

$$T_e = (1 + N_e)Z_t, \quad (3)$$

где T_e – экономически оправданный уровень тарифа на услуги предприятий теплообеспечения Донецкого региона;

N_e – норма прибыли предприятия теплообеспечения, $N_e = 0,2$.

Следует отметить, что экономически оправданный уровень тарифа может существенно отличаться от фактического (табл. 1, рис. 4-5). Это связано с неценовым регулированием тарифов на услуги теплообеспечения Донецкого региона, а также с существенным запаздыванием фактического тарифа за тарифообразующими затратами.

Таблица 1

Фактический уровень тарифов на услуги предприятий теплообеспечения Донецкого региона (по категориям потребителей) [15]

Наименование услуги	Население	Бюджет	Прочие	Религиозные организации
1 Гкал тепловой энергии для абонентов с приборами учёта, руб.	531,10	2441,76	2441,76	1440,26

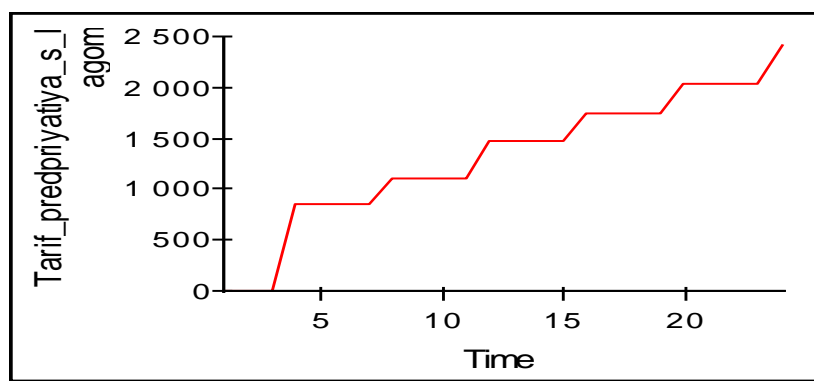


Рис. 4. Моделирование уровня тарифов для предприятий Донецкого региона (кроме религиозных организаций), руб. (Выполнено автором)

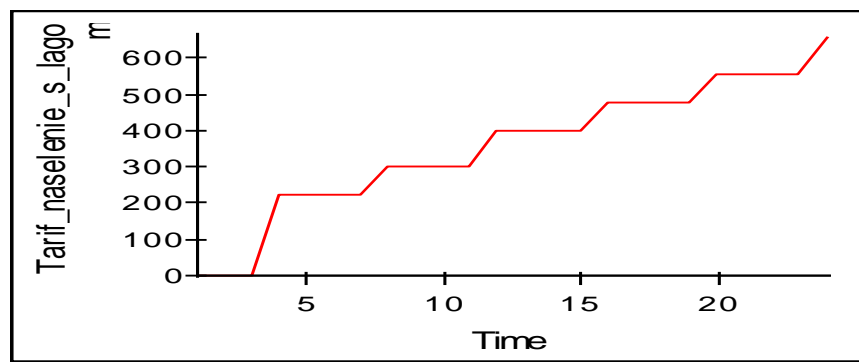


Рис. 5. Моделирование уровня тарифов для населения Донецкого региона, руб. (Выполнено автором)

Следует отметить, что доля потребления услуг теплообеспечения религиозными организациями в Донецком регионе является незначительной, что позволяет пренебречь ею в рамках исследования.

Запаздывание тарифа связано с тем, что в основу тарифной политики положено предположение о неизменности тарифообразующих затрат на протяжении 1 года. При этом тариф утверждается на протяжении полугода. Таким образом, создаётся временной лаг размером в 1-1,5 года. Можно сделать вывод, что фактический тариф основывается на показателе совокупных тарифообразующих затрат 1-1,5-годовой давности. В модели такое запаздывание предусмотрено в виде задержки уровня тарифов от тарифообразующих затрат на 5 периодов (5 кварталов).

В связи с существенным различием между тарифами для предприятий и населения, в рамках исследования представляет интерес расчёт средневзвешенного уровня тарифа. Такой уровень рассчитывается путём «взвешивания» тарифов для различных категорий потребителей на долю таких потребителей в общей структуре потребления. Проведенные расчёты позволили сделать вывод о существенном отставании уровня средневзвешенного тарифа от экономически оправданного (рис. 6).

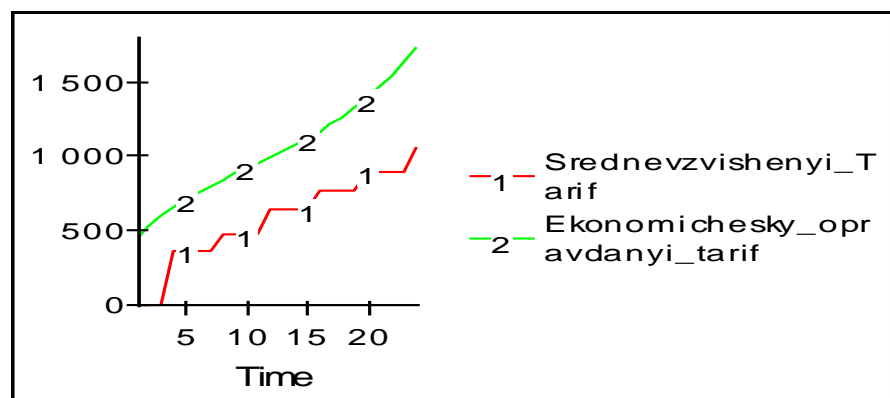


Рис. 6. Соотношение экономически оправданного и фактического средневзвешенного уровня тарифов в Донецком регионе, руб. (Выполнено автором)

Исходя из целей исследования, а также в связи с определённым ранее критическим максимумом тарифов на услуги теплообеспечения, интерес представляет анализ целесообразности использования экономически оправданного тарифа в качестве фактического.

Проведенные расчёты позволили сделать вывод, что экономически обоснованный уровень тарифов на услуги теплообеспечения превышает фактический уровень тарифов для населения более чем в 2,8 раза. Исходя из предположения об аналогичном разрыве между фактическим и экономически оправданным тарифом, а также в случае использования экономически оправданного тарифа по всем подотраслям ЖКХ Донецкого региона, доля

расходов на услуги ЖКХ в общей структуре расходов домохозяйств составит более 49%. В таком случае уровень тарифов превысит критический максимум более чем в 2 раза.

Выводы по данному исследованию. Таким образом, можно сделать вывод, что использование экономически оправданных тарифов на услуги предприятий ЖКХ Донецкого региона не является оправданным и приведёт к отказу большей части потребителей оплачивать услуги ЖКХ, спровоцировав эффект «Шок предложения».

Список использованных источников

1. Бабак А. Методичні рекомендації по формуванню тарифів на послуги централізованого водопостачання та водовідведення / А. Бабак, Н. Лисенко. – К., 2003.
2. Бабак А.В. Регулювання цін природних монополістів (Теорія та практика міжнародного досвіду) / А.В. Бабак, О.П. Романюк // Аспекти тарифної реформи : інф.-аналіт. видання. – К., 2004. – Вип. 1.
3. Державна служба статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Егорова Н.Е. Имитационная модель предприятия ЖКХ как инструмент анализа тарифно-ценового механизма / Н.Е. Егорова, М.И. Митрофанова, А.М. Шеин, Н.В. Королёва / Аудит и финансовый анализ. – 2007. – №6. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL:<http://www.auditfin.com/fin/2007/6/Egorova/Egorova%20.pdf>
5. Куликов С.Г. Совершенствование тарифной политики в централизованном теплоснабжении / С.Г. Куликов // Экономические проблемы и перспективы стабилизации экономики Украины: сб. науч. тр.: Вып. 1, ч. 2. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 2008. – С. 297-320.
6. Лысенко Н. Проблемы учёта и возмещения в тарифах на коммунальные услуги некоторых затрат / Н. Лысенко // Бухгалтерский учёт и аудит. – 2004. – № 6. – С. 31-36.
7. Макареня Т.А. Система тарифообразования на услуги жилищно-коммунального хозяйства / Т.А Макареня., С.В. Шаш // Инженерный вестник Дона. – 2013. – Т. 26. № 3 (26). С. 74.
8. Матросова Л.Н. Эффективность тарифной политики в системе жилищно-коммунального хозяйства Украины / Л.Н. Матросова, О.Е. Вязникова // Економічний простір. – 2011. – № 49. – С. 150-158.
9. Мельник І.Г. Реформування житлово-комунального господарства та регулювання цін і тарифів на житлово-комунальні послуги населенню: Автореф. на здоб. наук. ступ. канд. екон. наук / І.Г. Мельник. – Д.: 2005. – 20 с.
10. Хобта В.М. Мотиваційні аспекти формування тарифів на послуги теплопостачання / В.М. Хобта, М.В. Полуянова // Вісник Хмельницького національного ун-ту. – 2011. – № 2. – Т. 1. – С. 221-226.
11. Чиж В. Формування економічно обґрунтованих тарифів на житлово-комунальні послуги / В. Чиж // Економіст. – 2008. – № 9. – С. 49-51.
12. Шеин А.М. Имитационное моделирование деятельности предприятий ЖКХ в условиях тарифной реформы: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.13 Москва, 2006. – 127 с.
13. Мызникова М.А. Построение модели потребительского выбора на услуги предприятий теплообеспечения Донецкой области / М.А. Мызникова // Научный журнал «Казанская наука». Казань – 2015. – № 6.
14. Мызникова М.А. Моделирование спроса предприятий теплокоммунальной энергетики / М.А. Мызникова // Материалы VII Международной конференции «Проблемы управления производственно-экономической деятельностью субъектов хозяйствования», 22 мая 2014, Донецк. – С. 44-48.
15. Официальный сайт ККП «Донецгортеплосеть». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://teplo.dn.ua/ru/potrebitelyam/tarify>
16. Тарифы ЖКХ в Донецке в 3 раза ниже, чем в Украине. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rian.com.ua/story/20160301/1006021171.html>

УДК 332.8

**ФИНАНСИРОВАНИЕ КАПИТАЛЬНОГО РЕМОНТА И
ПОВЫШЕНИЕ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ МНОГОКВАРТИННЫХ
ЖИЛЫХ ДОМОВ – ГЛАВНАЯ ЗАДАЧА ИХ ВЛАДЕЛЬЦЕВ И
МЕСТНЫХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ**

ОСИПЕНКО И.Н.,
канд. экон. наук, профессор
кафедры «Менеджмент
непроизводственной сферы»
ГОУ ВПО «Донецкая академия
управления и государственной службы
при главе ДНР»

В статье анализируются проблемы содержания, эксплуатации и ремонта многоквартирных жилых домов после бесплатной приватизации в них квартир. Предлагаются новые подходы к капитальному ремонту многоквартирных жилых домов с повышением энергоэффективности их эксплуатации и содержания в условиях рыночных отношений.

Ключевые слова: управление; финансирование; содержание; капитальный ремонт; повышение энергоэффективности.

The article analyzes the problems of maintenance, use and repair of multi-apartment houses after the free privatization of apartments in them. It offers new approaches to capital repair of apartment buildings and improving the energy efficiency of their operation and maintenance in conditions of market relations.

Keywords: management; financing; maintenance; capital repair; energy efficiency.

Цель статьи – проведение анализа состояния эксплуатации ремонта многоквартирных жилых домов и предложить меры по улучшению их капитального ремонта, повышению их энергоэффективности в условиях рыночных отношений.

Постановка проблемы. В настоящее время продолжает оставаться непростым поиск совершенствования управления капитального ремонта и повышения энергоэффективности многоквартирных жилых домов в условиях рыночных отношений.

В 1991-1992 годах все страны СНГ приняли законы о бесплатной приватизации государственного жилого многоквартирного фонда в условиях рыночных отношений [1].

Расчитывая на быструю бесплатную приватизацию государственного жилого фонда, страны СНГ в своих законах предусмотрели, что в период приватизации ежегодно требуется выделять из государственного и местных бюджетов денежные средства на капитальный ремонт многоквартирных домов, нормативные сроки которых этого требовали. Но сроки приватизации до настоящего времени ещё не закончены. В годы перестройки из бюджета средств на капитальный ремонт ежегодно выделялось 10-15% от установленной нормы. Естественно шёл недоремонт, и в настоящее время во всех странах СНГ, в том числе и в Донецкой Народной Республике, свыше 80% многоквартирным жилым домам требуется нормативный капитальный ремонт [4].

Изложение основного материала исследования. После второй мировой войны все государства, на территориях которых проходили военные действия, ставили задачу резко увеличить объёмы строительства жилого фонда, пренебрегая вопросами их энергоэффективности. В результате энергоэффективность многоквартирных жилых домов во всех государствах оказалась низкой, а потенциал энергосбережения в жилом фонде очень большой. Потенциал энергосбережения в многоквартирном жилом фонде может быть реализован при сочетании капитального

ремонта многоквартирных домов с одновременной энергоэффективной модернизацией, путём проведения дополнительных энергоэффективных мероприятий [3].

Республиканские и местные органы власти должны быть заинтересованы в повышении энергоэффективности в жилом секторе, поскольку экономия энергии может обойтись без дополнительных энергообеспечивающих мощностей, так как энергоэффективность часто обходится значительно дешевле, чем затраты на строительство новых объектов энергосбережения, и может достигаться значительно быстрее.

Международный опыт финансирования капитального ремонта и повышения энергоэффективности многоквартирных жилых домов показал, что система финансирования и организация капитального ремонта этих домов, обеспечивающая стабильное долгосрочное финансирование капитального ремонта, основана на трёх основных источниках [4]:

- средства собственников помещений в многоквартирных домах накапливаются в фонде на капитальный ремонт дома;
- бюджетная поддержка ОСМД при проведении комплексного капитального ремонта, обеспечивающего значительное повышение энергоэффективности;
- кредиты, предоставляемые банковским сектором товариществам собственников жилья, с погашением кредита собственниками жилья и местного бюджета.

После капитального ремонта с модернизацией жилого многоквартирного дома жилищно-коммунальные услуги должны взиматься на основе потребления по показаниям приборов учёта. Естественно, они будут ниже, чем до модернизации и ремонта дома.

Для запуска предлагаемого механизма финансирования капитального ремонта и энергоэффективной модернизации многоквартирных домов, необходимо:

1. Законодательные решения об обязательном формировании фонда капитального ремонта в каждом из многоквартирных домов и обеспечении сохранности накоплений. Это потребует внесения изменений и дополнений в Жилищный Кодекс, Гражданский Кодекс, закон о банковской деятельности, Кодекс административных правонарушений и ряда других административно-правовых актов.

Указанные решения позволят устранить барьер в виде недостаточной вовлеченности граждан-собственников жилых помещений в принятие решений по управлению принадлежащим им жильём и в финансировании (оплате) ремонта общего имущества многоквартирных домов; будут стимулировать собственников к своевременному принятию решений о финансировании капитального ремонта и повышению энергоэффективности многоквартирных домов.

2. Установление определённого минимального размера фонда капитального ремонта дома и ежемесячной суммы платежей на время формирования такого фонда. Он и будет основанием для обращения собственниками многоквартирного дома за бюджетными средствами поддержки на проведение капитального ремонта с эффективной модернизацией. Это должно быть отражено в Жилищном Кодексе.

3. Введение законодательных норм о включении в перечень статей соответствующих бюджетов на проведение капитального ремонта и эффективной модернизации многоквартирных домов из бюджетов всех уровней на любой одобренный законодателем период времени. Это требует принятия поправок в бюджетное законодательство.

4. Разработка и установление порядка и прозрачных правил предоставления субсидий объединениям собственников жилья и с применением конкурентных основ, с принятием решений о мерах бюджетной поддержки собственников жилья в проведении капитальных ремонтов и повышении энергоэффективности многоквартирных домов, включение расходов собственников жилья на капитальный ремонт в программу жилищных субсидий для помощи жителям с низкими доходами. Это также потребует разработки порядка предоставления субсидий собственникам с отражением в Жилищном и Налоговом Кодексах об освобождении от налогообложения сумм

получаемых субсидий и предоставления дополнительных денежных средств физическим лицам в размере (полного или частичного) платежа на проведение капитального ремонта или энергоэффективной модернизации [2;3;4].

Предлагаемая схема накопления и использования денежных средств на капитальный ремонт с модернизацией энергоэффективности многоквартирного дома для Донецкой Народной Республики приведена на рис. 1.



Рис.1. Схема накопления и использования денежных средств на капитальный ремонт с модернизацией энергоэффективности многоквартирного дома для Донецкой Народной Республики

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении. Исходя из приведенного анализа соотношения жилого многоквартирного фонда Донецкой Народной Республики и учитывая международный опыт финансирования капитального ремонта с повышением энергоэффективности многоквартирных жилых домов, наиболее приемлемое для республики – это сбор средств собственников помещений в многоквартирных домах через их накопления с увеличением тарифов на обслуживание жилого фонда, через объединение совладельцев многоквартирных домов на 30-40% специально для капитального ремонта, обеспечивающего значительное повышение энергоэффективности многоквартирного дома.

Именно эта более подходящая модель может привести к возможности реального финансирования капитального ремонта многоквартирных домов без прямого финансирования за счёт полных средств бюджетов различных уровней, за

исключением наиболее бедных слоёв населения, которые действительно нуждаются в финансовой помощи государства – это отдельная категория пенсионеров, инвалидов, многодетные семьи и другие категории.

Принятие и внедрение данной модели в республике требует внесения изменений в отдельные законодательные и нормативные акты и принятия новых, которые бы обязывали создавать обязательные минимальные финансовые фонды для каждого многоквартирного дома через увеличение платежей на услуги по содержанию жилого фонда на 30-40%, качество которых являлось бы условием получения республиканской бюджетной поддержки на капитальный ремонт дома с повышением энергоэффективности многоквартирного дома.

Список использованных источников

1. Осипенко И.Н. Менеджмент в жилищно-коммунальном хозяйстве / В.В. Дорофиенко, И.Н. Осипенко. – Харьков, 2012. – 362с.
2. Статистический сборник Донецкой области. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.donetskstat.gov.ua/>
3. Осипенко И.Н. Менеджмент в жилищно-коммунальном хозяйстве в современных условиях хозяйствования. – Донецк: – 2009. – 286 с.

УДК 351.824.11:332.1

ФОРМИРОВАНИЕ РАЦИОНАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ СОБСТВЕННОСТИ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ДНР

**РЫТОВА Н. А.,
ст. препод. каф. менеджмента в
производственной сфере, ГОУ ВПО
«ДонАУиГС»**

Аргументировано, что при рассмотрении проблемы собственности необходимо разграничивать ее юридическую и экономическую стороны. С этой точки зрения рассмотрена рациональная структура собственности в электроэнергетике ДНР и определены пути ее формирования в сфере производства электроэнергии из альтернативных источников и оказания услуг малыми предприятиями обслуживающей инфраструктуры, в сфере производства тепловыми электростанциями и в сфере передачи электроэнергии магистральными сетями и локальными сетями. При этом рациональная структура собственности должна соответствовать рациональной организации оптового рынка электроэнергии ДНР.

Ключевые слова: электроэнергия, собственность, экономические формы собственности, юридические формы собственности, общественная форма собственности, частная форма собственности, право владения, государственная собственность, регион.

It is argued that when considering the problem of own, it is necessary to distinguish between its legal and economic aspects. From this point of view, the rational structure of ownership in the electric power industry in DPR was considered and the ways of its formation have been determined: in the production of electricity from alternative sources and the provision of services by small enterprises serving infrastructure, in the production of thermal power plants and in the sphere of electricity transmission by main networks and local networks. At the same time, the rational structure of ownership should correspond to the rational organization of the wholesale market of electric power of the DPR.

Keywords: electricity, own, economic forms of ownership, legal forms of ownership, public ownership, private ownership, right of possession, state ownership, region.

Постановка проблемы. Многими развитыми странами официально был взят курс на либерализацию рынка электроэнергетики. В странах СНГ это явление приобрело масштабы массовой приватизации объектов электроэнергетики. В результате в условиях олигархизации экономики степень монополизации рынка электроэнергетики и цены на нее повысились. Несмотря на объявленные преимущества такой либерализации рынка электроэнергетики не все государства это делают. Например, во Франции сохраняется одна основная генерирующая и электропоставляющая компания, где 84,48% уставного капитала принадлежит государству, а в Израиле одна государственная компания производит и поставляет электроэнергетику. Возникает вопрос, какая все-таки форма собственности предпочтительнее?

Актуальность исследуемой проблемы. В решении этой проблемы существует несколько мнений. Первое, либеральное – необходимо доминирование частной собственности, что вместе с другими способами либерализации рынка электроэнергетики способствует развитию конкуренции [5, 12]. Другие исследователи склоняются к приоритету государственной собственности или рациональному сочетанию обеих форм собственности. Например, частная собственность генерирующих, распределительных и сбытовых компаний доминирует в США и Японии, а государственная собственность – в Скандинавии. Вместе с тем передача электроэнергетики магистральными сетями, как правило, концентрируется в единой компании и часто остается в государственной собственности [9].

Вместе с тем, считается, что собственность на средства производства является основополагающим элементом в социально-экономическом развитии общества. Собственность напрямую связана с управлением хозяйственной деятельностью – производством, с отношениями между людьми [6]. Действительно, поскольку собственность на средства производства выступает экономическим базисом развития социально-экономической системы [3].

В электроэнергетике решение проблемы собственности усложняется естественным монополизмом отрасли, традиционно сложившимися формами собственности и масштабностью генераций и электропоставляющих предприятий. К тому же национализация или приватизация довольно «болезненный» процесс для экономики, который усложняется требованиями электроэнергетической безопасности [11]. Однако в Донецкой народной республике (ДНР) сложилась уникальная ситуация, когда собственники объектов электроэнергетики не могут осуществлять свою деятельность в ДНР на основании законодательных ограничений, установленных властью Украины. Это обуславливает не только теоретическую значимость, но и практическую актуальность темы статьи.

Цель статьи – обосновать рациональную структуру собственности в электроэнергетической системе ДНР.

Изложение основного материала исследования. При рассмотрении проблемы собственности необходимо разграничивать ее юридическую и экономическую стороны, поскольку, правовые отношения собственности рассматриваются как надстройка над отношениями собственности в экономическом смысле [7]. Отсюда необходимо различать систему форм экономической собственности и систему юридических форм собственности, которые соотносятся как содержание и форма соответственно [2]

Экономическая собственность на средства производства выступает экономическим базисом развития социально-экономической системы, содержание которой определяют частная и общественная собственность на средства производства материальных и духовных благ. Критерием определения экономической собственности является ее использование для осуществления экономической деятельности [15]. Существуют не экономические виды собственности. Например, личная собственность, результаты использования которой служат для удовлетворения индивидуальных или семейных материальных и духовных потребностей только тех персонифицированных

граждан, которым она принадлежит [10]. Также существует общественная собственность некоммерческих организаций, которая не является личной и экономической собственностью.

Частная и общественная экономическая собственность проявляется в следующих формах [2]: без наемного труда – частная индивидуальная трудовая и общественная трудовая; с наемным трудом – частная нетрудовая и общественная нетрудовая. В свою очередь, они определяют содержание соответствующих юридических форм собственности, где вступает в силу юридическое понятие «разделение права собственности»: право владения, право распоряжения собственностью и право пользования результатами труда. Право владения определяет право распоряжения и право пользования [1]. По этому праву разделяют следующие юридические формы экономической собственности: частная собственность – индивидуальная трудовая и нетрудовая собственность, долевая коллективная собственность; общественная собственность – территориальная собственность общества и совместная коллективная собственность.

Юридические формы экономической собственности реализуются в организационно-правовых формах предпринимательской деятельности: частные формы – частный предприниматель, частное предприятие и коллективное предприятие с долевой персонифицированной собственностью (в том числе и трудовых коллективов); общественные формы предпринимательской деятельности – предприятия с территориальной собственностью общества (государственные и коммунальные) и коллективное предприятие с совместной собственностью трудовых коллективов; предпринимательское объединение – совокупность комбинаций различных частных и общественных форм предпринимательской деятельности [2, 10] (табл. 1).

Регулировать сложившееся многообразие и структуру собственности можно посредством организационно-правовых форм предпринимательской деятельности. В электроэнергетике возможности этого инструмента объективно ограничены, поскольку содержание и эксплуатация крупных объектов электроэнергетики требует значительных капитальных вложений, которые под силу только государству или крупным частным собственникам. Регулировать структуру собственности можно путем увеличения количества субъектов рынка электроэнергии. В практике многих стран мира либерализация происходила, прежде всего, через приватизацию энергетических объектов преимущественно в системе распределения электроэнергии [13]. Вместе с тем, негативный опыт Новой Зеландии показал, что в результате функционирования либеральной модели рынка электроэнергии выиграли только большие потребители.

Тарифы для них за последние 15 лет снизились приблизительно на 15%, тогда как для домашних хозяйств выросли более чем на 20% [14].

Важным системным ограничением развития конкуренции является закономерная концентрация частной собственности у ограниченного круга лиц. На современном этапе развития экономических отношений это зачастую приводит к их сговору по поводу искусственного повышения цены товара и снижения его качества. Не является исключением и электроэнергетика. Например, в Украине тотальная приватизация привела к большей монополизации рынка и росту цен на электроэнергию. За счет этого обеспечивается относительно высокая экономическая эффективность отрасли, компенсируются электроэнергетики, которые перекладываются на потребителей. Не менее значимым является экономия на оплате труда наемных работников, а также утаивание прибыли за счет завышения других элементов затрат. Подобные злоупотребления тяжело распознать вследствие тщательного утаивания монополистами своего финансово-экономического состояния. При этом энергомонополиям, как правило, все льготы и привилегии предоставляются исключительно правительством. В результате у них отсутствуют стимулы к повышению экономической эффективности производства [8].

Таблица 1

Классификация форм собственности

Собственность	Виды собственности	Формы экономической собственности	Формы юридической собственности	Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности
Не экономическая	личная	–	индивидуальная нетрудовая собственность	–
	общественная	–	совместная коллективная собственность	некоммерческая организация (религиозная, общественная, фонд, партнерство, учреждение, объединение юридических лиц, ассоциация, союз)
Экономическая	частная	частная индивидуальная трудовая (без наемного труда) и нетрудовая (с наемным трудом);	индивидуальная трудовая и нетрудовая, долевая коллективная собственность	частный предприниматель, частное предприятие и коллективное предприятие с долевой персонализированной собственностью
	общественная	общественная трудовая (без наемного труда) и нетрудовая (с наемным трудом).	территориальная собственность общества и совместная коллективная собственность	предпринимательское объединение (полное товарищество, товарищество на вере, общество с ограниченной ответственностью, общество с дополнительной ответственностью, акционерное общество, производственный кооператив, унитарное предприятие)

Вместе с тем, эффективность экономического базиса определяет такая структура юридических форм экономической собственности, которая обеспечивает максимальную социально-экономическую эффективность развития общества на основе рационального сочетания видов экономической собственности (частной и общественной). В работе [2] по правилу первой «золотой» пропорции определена рациональная структура юридических форм экономической собственности. В ней присутствует территориальная собственность общества в виде государственных и коммунальных предприятий (23,6%) и коллективные предприятия с совместной собственностью трудовых коллективов (38,2%), где право владения является не делимым. Такое право владения определяет право работника пользоваться результатами труда, которое проявляется в распределении части прибыли между членами трудового коллектива. Наряду с общественными присутствуют и частные формы собственности – индивидуальная (14,6%) и коллективные предприятия с частной собственностью (23,6), где право владения является делимым.

Следует отметить, что совместная форма собственности трудовых коллективов формирует заинтересованность работников в результатах труда, способствует росту потребительского спроса за счет увеличения доходов членов трудовых коллективов, снижает участие государства в управлении экономикой и препятствует формированию олигархической экономики. Сегодня, несмотря на преимущества такой формы собственности, неделимое право владения предусмотрено только для предпринимателей в Российском гражданском кодексе [4]. Для трудовых коллективов такой прогрессивной формы собственности нет ни в одном законодательстве стран мира.

Сегодня в электроэнергетической системе ДНР с общественной формой собственности существует РП «Региональная энергопоставляющая компания» и Государственная магистральная сетевая компания. В частной собственности остаются локальные сети ПАО «ДТЭК Донецкоблэнерго», ООО «ДТЭК Высоковольтные сети», ПАО «ДТЕК ПЭС – Энергоуголь», а также практически все производители электроэнергии (Старобешевская и Зуевская ТЭС, ТЭЦ ОАО «Силур», Блок-станции и ветроэлектростанции).

Изменить частную форму собственности или частное право владения предприятиями электроэнергетики на территории ДНР можно путем национализации. Передача объектов в государственную собственность может осуществляться без выкупа или путем выкупа государством на основании обычных договоров купли-продажи. Как лучше осуществлять национализацию вопрос сложный, который требует учета множества факторов. В любом случае, если исходить из соображений электроэнергетической безопасности и рациональной структуры собственности, сегодня в государственной собственности должны находиться Старобешевская и Зуевская ТЭС, а также РП «Региональная энергопоставляющая компания» и Государственная магистральная сетевая компания. Однако в силу необходимости осуществлять поставки электроэнергии на территории ДНР, сложности политических и экономических отношений с внешним миром, Украиной и собственниками предприятий электроэнергетики властью ДНР принято решение о присвоении права только распоряжаться и пользоваться частной собственностью. В результате на всех предприятиях электроэнергетики было введено внешнее управление Министерства угля и энергетики ДНР.

В дальнейшем направлениями формирования рациональной структуры собственности в электроэнергетике ДНР являются:

в сфере производства электроэнергии из альтернативных источников и оказания услуг малыми предприятиями обслуживающей инфраструктуры – реализация большей частью частных форм предпринимательской деятельности;

в сфере производства тепловыми электростанциями – реализация преимущественно общественных форм предпринимательской деятельности в виде государственных (коммунальных) и коллективных предприятий с совместной собственностью трудовых коллективов, а также организация их предпринимательских объединений с частными формами предпринимательской деятельности при условии доминирования общественных форм собственности;

в сфере передачи электроэнергии магистральными сетями и поставки электроэнергии потребителям с целью обеспечения электроэнергетической безопасности необходимо сохранить государственную собственность;

в сфере передачи электроэнергии локальными сетями реализация преимущественно частной формы собственности.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении. Окончательное решение проблемы формирования рациональной структуры собственности в электроэнергетике ДНР возможно только после завершения войны и стабилизации политической и экономической ситуации на территории Донбасса. При этом необходимо учитывать масштабы предприятий, возможность законодательного закрепления совместной коллективной формы собственности и необходимость обеспечения электроэнергетической безопасности ДНР.

Очевидно, что рациональной структуре собственности должна соответствовать и рациональная организация оптового рынка электроэнергии ДНР.

Список использованных источников

1. Батычко В. Т. Предпринимательское право. Конспект лекций [Электронный ресурс] / В. Т. Батычко. – Таганрог: ТТИ ЮФУ, 2011 г. – Режим доступа: <http://www.aup.ru/books/m236/>

2. Беленцов В. Н. Оптимальная структура собственности как основа экономического развития Украины: Монография / В. Н. Беленцов. – Донецк: ООО «Юго-Восток, Лтд», 2008. – 267 с.

3. Білецька Л. В. Економічна теорія (політекономія, мікроекономіка, макроекономіка). Підручник для студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів [Электронный ресурс]. / Л. В. Білецька, О. В. Білецький, В. І. Савич. – Київ, 2009 – 276 с. – Режим доступа: <http://flightcollege.com.ua/library/6%D0%9E%D0%91%D0%A9%D0%95%D0%A1%D0%A2%D0%92%D0%95%D0%9D%D0%9D%D0%AB%D0%95%20%D0%9D%D0%90%D0%A3%D0%9A%D0%98/65%20%D0%AD%D0%9A%D0%9E%D0%9D%D0%9E%D0%9C%D0%98%D0%9A%D0%90/%D0%9F%D0%BE%D0%BB%D1%96%D1%82%D0%B8%D1%87%D0%BD%D0%B0%20%D0%B5%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D1%96%D1%8F/ekonomter.pdf>

4. Гражданский Кодекс Российской Федерации для предпринимателей [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bibliotekar.ru/kodex-predpr/18.htm>

5. Давыдовский Ф. Н. Либерализация мировой электроэнергетики и проблемы становления конкурентных рынков в условиях реструктуризации / Ф. Н. Давыдовский // Экономика, предпринимательство и право. – 2011. – №7(7). – С. 12-28.

6. Захаров В. М. Собственность и ее субъекты в современной России [Электронный ресурс] / В. М. Захаров. – Режим доступа: <https://core.ac.uk/download/pdf/46567058.pdf>

7. Каллагов Б. Р. Собственность как основная экономическая категория / Б. Р. Каллагов. – Владикавказ, 2011. – 215 с.

8. Корякин Ю. И. Дерегулирование – революционный процесс в энергетике / Ю.И. Корякин // Вестник ФЭК России, 2001. – №1-3. – С. 37-41.

9. Петриковець К. Я. Світовий досвід в реформуванні ринку електричної енергії України. [Электронный ресурс] / К. Я. Петриковець. – Режим доступа: <http://www.er.gov.ua/doc.php?f=2609>.

10. Разница между частной и личной собственностью [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://thedifference.ru/chem-otlichaetsya-chastnaya-sobstvennost-ot-lichnoj/>

11. Ритова Н. О. Сутність категорії «енергетична безпека» та її місце у загальній структурі безпеки / Н. О. Ритова. – Управління економічним розвитком промислових підприємств регіону: Зб. наук. праць. – Т. XII. – Вип. 207. Серія «Економіка». Донецький державний університет управління. – Донецьк, ДонДУУ, 2011. – С. 86-93.

12. Рябченко О. О. Роль диверсифікації на електроенергію в умовах лібералізації електроенергетичного ринку України: сучасний стан та світовий досвід / О. О. Рябченко // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. – 2011. – Вип. 168, ч. 1. – С. 268-276.

13. Шевцов А. І. Енергетика України на шляху до Європейської інтеграції: Монографія / А. І. Шевцов, М. Г. Земляний, А. З. Дорошкевич та інші. – Дніпропетровськ: Жур фонд, 2004. – 160 с.

14. Шульга И. Реформирование электроэнергетики Новой Зеландии / И. Шульга // Энергорынок. – 2004, №6 и №7. – С. 61-63 и 64-66.

15. Экономические агенты и интересы хозяйствующих субъектов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://uchebnik.online/ekonomicheskaya-teoriya-knigi/ekonomicheskie-agenty-i-interesy-38830.html>

УДК 330.837.2

ОПОРТУНИЗМ НА МАКРОУРОВНЕ КАК ФОРМА ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЛОВУШКИ

СТРИЖАК А. Ю.

**к.э.н., доцент кафедры
«Экономическая теория»
ГОУ ВПО «Донецкий национальный
университет»**

Статья посвящена исследованию оппортунистического поведения, принимающего на уровне государства форму институциональной ловушки – устойчивой, но неэффективной нормы. Проанализированы такие институциональные ловушки как коррупция, злоупотребления должностными полномочиями, теневая экономика. Даны рекомендации по нейтрализации институциональных ловушек.

Ключевые слова: *оппортунистическое поведение, макроуровень, институциональная ловушка, коррупция, теневая экономика, рыночная экономика.*

The article is devoted to the research of opportunistic behavior, taking form at the level of the state institutional trap - stable, but ineffective norm. Such institutional traps as corruption, abuses of post plenary powers, shadow economy are analyzed. Recommendations about the neutralization of institutional traps are given.

Keywords: *opportunistic behavior, macrolevel, institutional trap, corruption, shadow economy, market economy.*

Постановка проблемы. Предотвращение и нивелирование негативных последствий, вызванных оппортунизмом экономических субъектов – важная составляющая совершенствования современной системы контрактации. Отсутствие эффективной системы информента предполагает уверенное развитие как самого оппортунистического поведения,

так и его основной формы – институциональных ловушек, что негативным образом сказывается на функционировании всего государства в целом. Для решения данной проблемы необходимо исследовать особенности, тенденции и виды оппортунистического поведения субъектов хозяйствования на макроуровне, рассмотреть комплекс мер по нейтрализации макрооппортунизма, и как следствие – институциональных ловушек.

Актуальность. Проблема длительного стабильного существования неэффективных институтов в институциональной среде стран, трансформировавших экономические системы реформами, является неразрешенной. Гипертрофированные виды оппортунистического поведения субъектов хозяйствования на макроуровне в процессе реализации социально-экономических реформ переросли в институциональные ловушки – устойчивые, но неэффективные социально-экономические нормы. Так, взяточничество на местах трансформировалось на макроуровне в коррупцию, неуплата налогов – в теневую экономику, злоупотребление служебным положением – в системные экономические преступления. Данные проблемы нуждаются в срочном разрешении и серьезном внимании со стороны ученых и практиков, что и обуславливает актуальность темы данного исследования.

Цель статьи – исследование оппортунистического поведения на макроуровне как формы институциональной ловушки.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблема оппортунистического поведения в рыночных транзакциях нашла свое отражение в трудах отечественных и зарубежных ученых: И. Булеева, Н. Гавкаловой, И. Пеньковой, А. Пластуна, Е. Прутской, В. Приходько, А. Алчиана, Г. Демсеца, П. Милгрота, У. Меклинга, Д. Норта, Р. Нуреева, Э. Остром, Г. Саймона, О. Уильямсона, В. Полтеровича, Е. Попова, Э. Фуруботна и др.

Проблема экономических преобразований и институциональных ловушек нашла свое отражение в трудах таких ученых как Дэвид П., Артур Б., Аузан А., Вольчик В., Полтерович В., Нуреев Р., Дементьев В., Латов Ю., Сухарев О.

Однако в работах этих ученых уделяется недостаточно внимания регулированию оппортунистического поведения в условиях рыночной экономики, методы ограничения этого феномена на разных уровнях хозяйствования являются недоработанными, отсутствует комплексность исследований оппортунизма в странах с развивающимися рынками, нет четкой методологии борьбы с институциональными ловушками как гипертрофированными формами оппортунизма на макроуровне.

Изложение основного материала исследования. Институциональный подход к исследованию государства позволяет выделить три его уровня, посредством которого оно взаимодействует и с обществом в целом, и с бизнесом, в частности.

Первый уровень. Государство – это некий «идеальный образ», присутствующий в представлении того или иного народа, отражающий его менталитет и исторический образ. Особенности такого «идеального образа» вытекают из национального менталитета государств постсоветского пространства: патернализм (упование на государство) и демонстративное неуважение к крупной частной собственности.

Второй уровень. Государство – это некая организация, представляющая собой совокупность конкретных структур с предписанными им функциями, наделенных соответствующими правами и обязанностями. В данном контексте государство рассматривается как обезличенный механизм взаимодействия с обществом, набор легитимных инструментов регулирования экономики. Государство-организация является источником формальных институтов в обществе, которые могут возникать несколькими способами: посредством формализации неформальных правил, воспроизведения национального исторического аналога, инициативного институционального проектирования, создания агрессивной альтернативы институциональной ловушке, импорта из более развитых экономик. В каждом последующем из перечисленных случаев усиливается фрагментарность

институциональной среды в краткосрочном периоде, степень несоответствия правил друг другу, увеличиваются издержки адаптации. Но эти краткосрочные издержки также вполне могут быть оправданы растущими долгосрочными выгодами.

Третий уровень. Государство – это бюро, аппарат людей, наделенных властью, принимающих решения от имени общества в рамках установленных государством-организацией правил, между тем, обладающих определенной свободой в трактовке общественного интереса, установлении правил и следовании им. Такое государство можно назвать «персонифицированным».

Основоположник современной теории институциональных изменений Д. Норт писал: «Институты не обязательно – и даже далеко не всегда создаются для того, чтобы быть социально эффективными; институты, или, по крайней мере, формальные правила, создаются скорее для того, чтобы служить интересам тех, кто занимает позиции, позволяющие влиять на формирование новых правил» [1, с. 33].

По мнению российского ученого Р.М. Нуреева, оппортунизм государства в общем, и чиновников в частности, в отношении общества может проявляться в двух формах. Во-первых, в виде прямого игнорирования решения тех или иных проблем, как общезначимого, так и коллективного, и частного характера, например, защиты прав собственности, а также в неисполнении представителями законодательной, исполнительной или судебной власти своих явных или подразумеваемых обязанностей. Во-вторых, в «институтотворчестве», создании правил игры в интересах лоббирующей группировки бизнеса, в производстве общественных квазиблаг (разного рода разрешений, справок, инструкций), растрачивании общественных ресурсов. Пассивный бюрократ, занимающийся вымогательством и волокитой, и активный бюрократ, ищущий сферы извлечения политической ренты, демонстрируют две крайние формы оппортунизма исполнительной власти по отношению к обществу [2, с. 10-12].

С данной точкой зрения нельзя не согласиться, однако следует более конкретно очертить формы проявления оппортунизма на общегосударственном уровне. На макроуровне оппортунистическое поведение индивидов принимает гипертрофированные формы, такие как коррупция, злоупотребление политиками и чиновниками властью или служебным положением в личных целях, должностные преступления, теневая экономика.

Ущерб, причиняемый в условиях макрооппортунизма, значительно высок, а последствия оказывают воздействие не только на деятельность отдельной организации, но и на сферы жизни всего общества, затрагивая как отдельные аспекты его функционирования, так и социально-экономические процессы в целом. Это проявляется в лоббировании интересов отдельных групп социума в ущерб другим или всему государству в целом. Это ведет к несправедливому перераспределению прав собственности, что обуславливает неэффективное распределение всех видов ресурсов и рост транзакционных издержек [3, с.465].

В современных условиях хозяйствования безусловным является тот факт, что эффективность рыночной системы основывается преимущественно на принципе экономической свободы осуществления транзакций, предполагающей наличие у хозяйствующего субъекта определенного набора прав на автономное принятие управленческих решений, равно как и обязанностей, четкое выполнение которых реализует устойчивость экономического взаимодействия. Несмотря на это, экономическая свобода является источником неопределенности и риска, что приводит к неустойчивости экономики и оппортунизму. Неустойчивость экономического развития в странах с развивающимися рынками усиливает стремление субъектов хозяйствования (в том числе государства) к реструктуризации прежних эксплицитных и имплицитных соглашений. Незрелость норм предпринимательской этики и системы инфорсменты, которые являются важнейшей составляющей рыночного механизма, присущи сегодня всем странам СНГ, что в конечном итоге приводит к утере деловой репутации со стороны экономически развитых стран и снижению инвестиционной привлекательности для иностранных инвесторов.

Опportunистическое поведение при заключении и выполнении контрактов является следствием провалов институционального регулирования. С одной стороны, данная ситуация сопряжена с малым временным периодом для формирования устойчивых и эффективных институциональных структур, которые могли бы существенно влиять на динамику трансакционных издержек при заключении контрактов. С другой стороны, опportunистическое поведение является иллюстрацией эффекта блокировки (lock in), который присущ ситуации, где наблюдается зависимость от предшествующей траектории развития («path dependence»).

Выбраться из образовавшейся институциональной ловушки достаточно сложно, так как требуется разрушение устойчивых стереотипов поведения, устраивающих в каждый данный момент значительное число агентов. Поэтому государству необходимо последовательно преодолевать опportunизм как массовую норму, а также сопротивление чиновников, предпринимателей и лоббирующих групп [4].

Низкий уровень контрактности активно демонстрируется всеми хозяйствующими субъектами – государством, фирмами, работниками, что значительно расширяет рамки опportunистического поля (особенно на начальных стадиях трансформационных процессов). Это объясняется тем фактом, что старая институциональная структура уже разрушена, а новая еще не создана, т.е. не сформированы такие институты, как частная собственность, предпринимательская этика, деловая ответственность, контрактное право и т.д.

Либерализация экономических систем в постсоветских странах не достигла намеченных целей, а лишь усилила склонность хозяйствующих субъектов к опportunизму. Механизмы инфорсментации невозможно импортировать и внедрять в отечественную практику, их необходимо формировать в индивидуальном порядке, в соответствии с национальными особенностями развития экономики. Острота проблемы состоит в том, что при отсутствии эффективного механизма принуждения к исполнению контрактов многие субъекты хозяйствования стремятся минимизировать свои трансакционные издержки, выбирая незаконные институты.

Экономический анализ коррупции позволяет встроить этот феномен в общую логику либеральной методологии: в условиях ограниченности ресурсов субъект (предприниматель, чиновник, политик) стремится найти оптимальный способ реализации индивидуальных интересов, используя при этом соответственно экономический, административный или политический капитал. Среди целей участников коррупционных соглашений присутствуют не только материальные выгоды, но также и нематериальные (карьерный рост, голоса в свою пользу на выборах, открытие новых деловых возможностей и т.д.).

В системе «принципал – агент» поручителем (принципалом) выступает государство в лице центрального правительства, которое работает над созданием институтов и ставит конкретные задачи перед исполнителями (агентами) в лице чиновников среднего и низшего звена. Поскольку интересы принципала и агента не тождественны, принципал может реализовать собственные интересы, вступая в имплицитные нелегитимные отношения с другими субъектами хозяйствования (частными лицами, фирмами). При этом за определенное вознаграждение принципал реализует интересы субъектов хозяйствования, действуя в рамках отведенных ему принципалом полномочий. Одним из наиболее частых проявлений подобных коррупционных соглашений являются теневые трансакции в системе налогообложения. Например, получив взятку от субъекта предпринимательской деятельности, работник налоговой службы может проигнорировать тот факт, что налоги не в полном объеме уплачены в казну.

Таким образом, коррупция может трактоваться как своеобразный теневой налог на частный сектор, который политические и административные деятели взимают с субъектов хозяйствования, действуя в рамках монополии на принятие важных для ведения хозяйственной деятельности решений.

Институциональный подход интерпретирует коррупцию как систему организации государственного управления, в рамках которой индивид (чиновник, политический деятель), принимая решения оппортунистического характера, демонстрирует не только собственную корыстную выгоду, но и акт лояльности по отношению к друзьям, родственникам, сослуживцам, политическим партиям и т.д. Следовательно, в данном аспекте коррупционная сделка выступает как элемент групповой этики, порождающий чувства сопричастности, взаимопомощи, солидарности, взаимной ответственности. Данная точка зрения является более четкой, поскольку нормы поведения в отдельных социальных группах, права и обязанности членов этих групп, а также морально-этические составляющие доминируют над утилитаристскими интересами индивидов.

Очевидно, что монополизация власти, или формирование государственного бюрократического аппарата, является важнейшим фактором возникновения и развития коррупции в обществе. Бюрократическая прослойка, наделенная правами распоряжения «чужой» собственностью, имеет возможность получать с этого отдельную ренту, обходя закон.

Наиболее распространенными методами получения дополнительной ренты от коррупционных сделок для бюрократического аппарата являются использование своих возможностей принимать решения относительно государственных расходов (например, при осуществлении госзакупок), инвестиционных проектов, создания внебюджетных фондов. Так, плохо контролируемые внебюджетные счета, например, открытые для помощи инвалидам, могут содержать значительные доходы, представляющие соблазн для чиновников присвоить себе имеющиеся «излишки».

В 2016 году Российская Федерация заняла 131 место из 176 возможных в индексе восприятия коррупции (ИВК), составленном международной правозащитной организацией Transparency International. Страны ранжируются по шкале от 0 до 100 баллов. Ноль баллов получают страны с самым высоким уровнем восприятия коррупции, 100 – с самым низким. Россия получила 29 баллов из 100, оказавшись в одном ряду с Ираном, Казахстаном, Непалом и Украиной. По сравнению с ИВК 2015 года положение России фактически не изменилось: она получила то же количество баллов, а снижение позиции в рейтинге (со 119-го до 131-го места) обусловлено тем, что в этом году в нем учитывается большее количество стран. Первое место в ИВК-2016 разделили Дания и Новая Зеландия (по 90 баллов), второе заняла Финляндия (89 баллов), третье – Швеция (88 баллов). Аутсайдеры рейтинга – Северная Корея (12 баллов), Южный Судан (11 баллов) и Сомали (10 баллов). Состав лидеров и аутсайдеров по сравнению с 2015 годом почти не изменился [5].

Всероссийский центр изучения общественного мнения (ВЦИОМ) по итогам 2015 года представил данные опроса о том, каков уровень коррупции в обществе, какие сферы являются наиболее коррумпируемыми, заметна ли работа властей в этом направлении. Опрошено 1600 человек в 132 населенных пунктах в 46 областях, краях и республиках России. Статистическая погрешность не превышает 3,5%. Данные социологического опроса представлены в % [6].

На вопрос о том, видны ли респондентам результаты борьбы руководства страны с коррупцией, большая часть (38%) ответила, что результаты есть, но они не слишком значительны. 33% опрошенных считают, что реальных результатов борьбы с коррупцией нет, все остается как было. 13% респондентов склоняются к мнению, что ситуация лишь ухудшилась, 10% считают, что в стране делается многое для борьбы с коррупцией, а 6% опрошенных затруднились дать ответ на поставленный вопрос.

На вопрос «Как бы Вы оценили степень распространения коррупции в обществе в целом?» большинство респондентов также дали неутешительные ответы: 44% опрошенных считают степень распространения коррупции высокой, 25% –

очень высокой, 23% – средней. Лишь 3 % ответили, что степень распространения коррупции в обществе низкая, а 1% считают, что коррупции вовсе нет. 4% опрошенных затруднились с ответом на данный вопрос.



Рис. 1. Ответы на вопрос «Руководство страны постоянно говорит о необходимости борьбы с коррупцией. Видны ли Вам результаты этой борьбы?»



Рис. 2. Ответы на вопрос «Как бы Вы оценили степень распространения коррупции в обществе в целом?»

На вопрос о том, какие сферы и институты в современной России, по мнению респондентов, в наибольшей степени поражены коррупцией, последовали следующие ответы. Самым коррумпированным институтом современной России респонденты сочли ГИБДД / ГАИ (32%). Список «лидеров» возглавили также сфера медицины и полиция (21%). Следующими в рейтинге коррумпированных институтов заняли место судебная система (20%), сфера ЖКХ (19%), а также все общество в целом (18%). Наименее коррумпированными институтами, по мнению опрошенных, являются Парламент (5%), армия (4%) и средства массовой информации (2%).

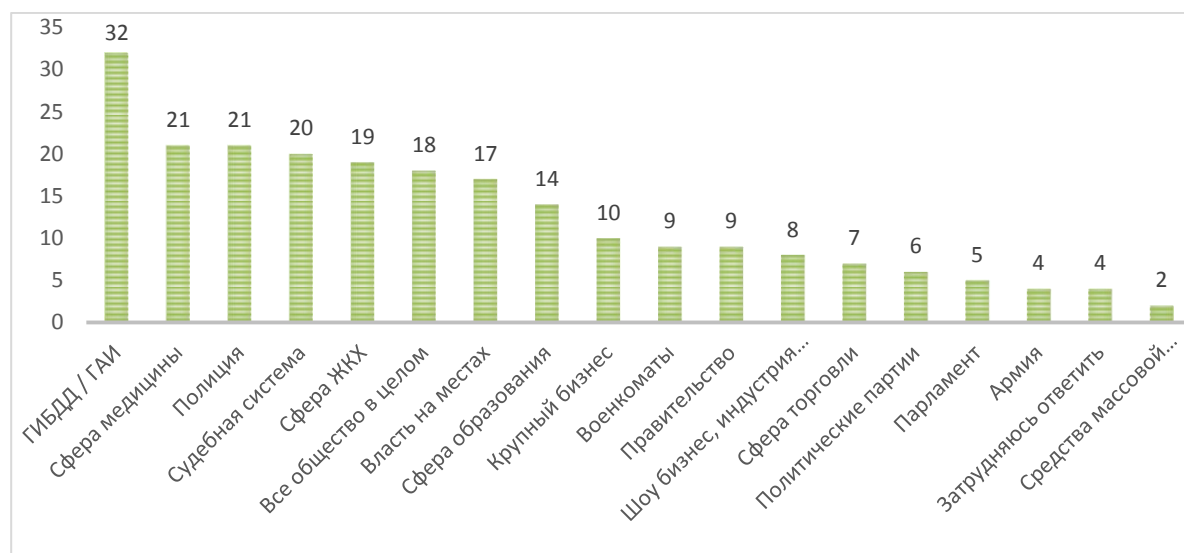


Рис. 3. Ответы на вопрос «Какие сферы и институты в современной России, по Вашему мнению, в наибольшей степени поражены коррупцией?»

Как свидетельствуют данные социологического опроса, уровень коррупции в России высок, тенденции в положительную сторону если и имеются, то незначительные. Доверие общества к руководству страны и социальным институтам чрезвычайно низкое в силу их коррумпированности и аморфности. Такая ситуация негативным образом сказывается на экономическом положении страны, а также ее деловой репутации на международной арене.

На современном этапе развития общества не существует методов, с помощью которых можно было бы полностью искоренить коррупцию. Однако существует множество стран (например, Новая Зеландия, Сингапур, Швеция, Дания, Португалия, Гонконг), где уровень коррупции весьма низок. Это свидетельствует об эффективности применяемых данными странами антикоррупционных методов.

В России необходимо сформировать национальную антикоррупционную концепцию, основанную на методологии зарубежных стран с низким уровнем коррупции, которая должна включать следующие составляющие:

во-первых, стремление высшего государственного руководства к борьбе с коррупцией и формирование на его основе мер политического, социального, экономического и правового характера;

во-вторых, строгая подотчетность бюрократического аппарата перед независимыми органами, осуществляющими контроль легитимности деятельности чиновников;

в-третьих, постоянная информированность населения при активном участии СМИ о фактах коррупции и осуществлении антикоррупционных мер государством;

в-четвертых, обеспечение чиновников достойной оплатой труда и соцпакетом, что будет сдерживать их оппортунистические позы, т.к. расплатой за коррупционные действия будет утрата вышеупомянутых благ;

в-пятых, обеспечение реализации принципа равенства перед законом всех социальных прослоек, в том числе руководителей высшего звена и их окружения при совершении действий коррупционного характера;

в-шестых, эффективная система защиты свидетелей;

в-седьмых, проверка работников аппарата управления на «детекторе лжи»;

в-восьмых, ужесточение мер по борьбе с коррупцией (принудительные общественные работы, пожизненное отстранение от занимаемой должности, конфискация имущества, высокие денежные штрафы);

в-девятых, упрощение бюрократических процедур.

Оппортунистическое поведение на макроэкономическом уровне со стороны политиков и чиновников также может быть представлено в виде злоупотребления властью или служебным положением, должностных преступлений.

Разновидности должностных злоупотреблений на отечественных предприятиях из года в год совершенствуются. Их совершенствованию способствует дифференцированный спектр факторов, таких как доступ чиновников к ресурсам, значительные пробелы и противоречия в законодательстве, возможности влиять на судьбы людей, наличие связей в правоохранительных органах, высокий уровень латентности должностных преступлений и т.д.

Современная методика борьбы с должностными злоупотреблениями, применяемая правоохранительными органами Российской Федерации, крайне неэффективна, поскольку практически все звенья экономической, политической и правовой системы коррумпированы, бюрократический аппарат ориентирован лишь на достижение собственных целей, нет серьезной научно обоснованной системы стимулирования и санкционирования за нарушение властных и должностных полномочий политических деятелей и чиновников.

В соответствии со статьей 285 Уголовного кодекса Российской Федерации, злоупотребление должностными полномочиями – использование должностным лицом своих служебных полномочий вопреки интересам службы, если это деяние совершено из корыстной или иной личной заинтересованности и повлекло существенное нарушение прав и законных интересов граждан или организаций либо охраняемых законом интересов общества или государства [7].

Мотивом любого должностного злоупотребления является корыстная или личная заинтересованность. Злоупотреблением должностными полномочиями из корыстной заинтересованности следует считать такие неправомерные действия должностного лица, как разворовывание государственного или коллективного имущества в свою пользу или пользу третьих лиц. Иная личная заинтересованность как мотив злоупотребления должностными полномочиями может выражаться в стремлении извлечь выгоду неимущественного характера, обусловленном такими побуждениями, как карьеризм, протекционизм, месть, зависть, семейственность, желание приукрасить действительность, скрыть свою некомпетентность, уйти от ответственности за допущенные ошибки и недостатки, получить взаимную услугу, заручиться поддержкой в решении какого-либо вопроса и т. п. [8]. Также к подобным экономическим нарушениям следует отнести доведение должностными лицами фирм до банкротства, распространение эпидемий, массовые отравления людей, организации катастроф и аварий и другие злонамеренные действия, целью которых является получение определенной материальной или нематериальной выгоды.

В соответствии с данными правовой статистики Генеральной прокуратуры Российской Федерации в 2013 году было зарегистрировано 3084 случая злоупотребления должностными полномочиями, 106 из которых не были раскрыты. В 2014 году число подобных зарегистрированных преступлений сократилось на 804 и составило 2280 случаев, при этом 133 остались не раскрыты. В 2015 году предварительное расследование прошел 2331 случай злоупотребления должностными полномочиями, 94 при этом остались не раскрыты. В 2016 году количество подобных преступлений несколько увеличилось по отношению к предыдущему году и составило 2352 преступления, из которых 147 остались не раскрыты [9].

Такая ситуация является крайне удручающей, поскольку охватывает практически всю Российскую Федерацию и препятствует эффективной реализации социально-экономической и правовой политики государства, способствует разжиганию внутренних конфликтов, дискредитирует государство в лице инвесторов и партнеров.

Необходимо отметить, что в силу высокого уровня латентности (90 – 95%), правоохранительные органы не имеют возможности зафиксировать все или большую часть таких правонарушений. Кроме возможности, правоохранительные органы в силу своей высокой коррумпированности чаще всего «закрывают глаза» на подобные случаи, как результат – отсутствие надлежащих карательных мер по отношению к оппортунистам, ощущение ими вседозволенности и системность, которую практически очень сложно побороть.

Важнейшее значение в борьбе с должностными преступлениями имеют предупреждение и профилактика такой деятельности как со стороны государства, так и со стороны лиц, пострадавших от нее. Такими превентивными мерами следует считать: совершенствование законодательной базы относительно ужесточения санкционирования должностных лиц, совершивших преступление в рамках своих полномочий; четкая регламентация прав, обязанностей и ответственности служебной деятельности чиновников; безапелляционное увольнение со службы лиц, преступивших рамки своих полномочий; обеспечение чиновникам достойной оплаты труда; обеспечение со стороны правоохранительных органов безопасности лиц, ведущих борьбу с должностными правонарушениями, а также членов их семей; осуществление тщательного контроля за доходами и расходами государственного и местных бюджетов; введение презумпции виновности в случае отсутствия пояснений источника происхождения имущества; активное вовлечение средств массовой информации в расследование и обнародование должностных правонарушений.

На макроэкономическом уровне проявлением оппортунизма следует считать также такую деструктивную составляющую, как теневая экономика. В данном случае оппортунистической стороной выступают физические и юридические лица, пострадавшей – государство.

К теневым операциям можно отнести «прямую «неучтенку», завышение издержек, сокрытие доходов, проведение одних операций под видом других, создание фирм «однодневок», некорректное использование внутренних зон льготного налогообложения и трансфертных цен, «растаможка» по липовым документам, оплата фиктивных консультационных услуг, всякого рода «серые» зарплатные схемы и многое другое» [10, с. 92].

Оппортунистические действия и модели недобросовестного поведения составляют содержание теневой экономики. Вместе с тем, без нарушений установленных правил и норм не может быть и их развития. Ведь массовые нарушения зачастую свидетельствуют о неэффективности норм закона, что является импульсом для их пересмотра и доработки.

В современных условиях хозяйствования теневую экономику можно подразделить на три сектора в зависимости от последствий нарушений:

«белые» рынки – деятельность, которая может иметь статус как законной, так и незаконной в зависимости от трактовки судами нормативно-правовой базы (например, «серые» схемы);

«серые» рынки – незаконная деятельность, влекущая за собой административную или уголовную ответственность, но не наносящая вреда жизни и здоровью людей (найм нелегалов, сокрытие доходов, осуществление деятельности без лицензии и т.д.);

«черные» рынки – деятельность, носящая уголовный характер и наносящая вред жизни и здоровью людей (торговля оружием, наркотиками и т.д.).

Теневая экономика – феномен, присущий всем типам экономических систем и всем странам мира, однако его масштабы в странах с развивающимися рынками весьма значительны. Уровень теневой экономики коррелируется также в зависимости от видов экономической деятельности. На рис. 4 представлена доля неформальной занятости в общей численности занятых по видам экономической деятельности в 2015 г. [11, с. 49].

Как видим, наибольшая доля неформальной занятости (71,6%) приходится на сельское и лесное хозяйство, охоту, рыболовство. В данном рейтинге также лидируют такие виды экономической деятельности, как оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования, гостиницы и рестораны (39%), строительство (31,7%). Наименьшая доля неформальной занятости приходится на такие виды экономической деятельности, как образование (1,7%), производство и распределение электроэнергии, газа и воды (1,6%), добыча полезных ископаемых (1,4%). Кроме того, опросы подтверждают тезис, что в российском обществе сложилась ситуация, когда не вполне законные формы ведения предпринимательской деятельности одобряются значительной частью трудоспособного населения страны. В частности:

– 42,1 % граждан считают допустимым, когда люди, занимающиеся индивидуальной трудовой деятельностью, полностью или частично уклоняются от уплаты налогов;

– 21,7 % участников опроса положительно относятся к торговле «из рук в руки», минуя кассу;

– 44,6 % безразличны к проявлениям теневой активности;

– 45,6 % положительно относятся к тому, что многие люди выполняют строительные, ремонтные или другие работы, получая за это деньги из рук в руки, минуя кассу [11, с. 52].

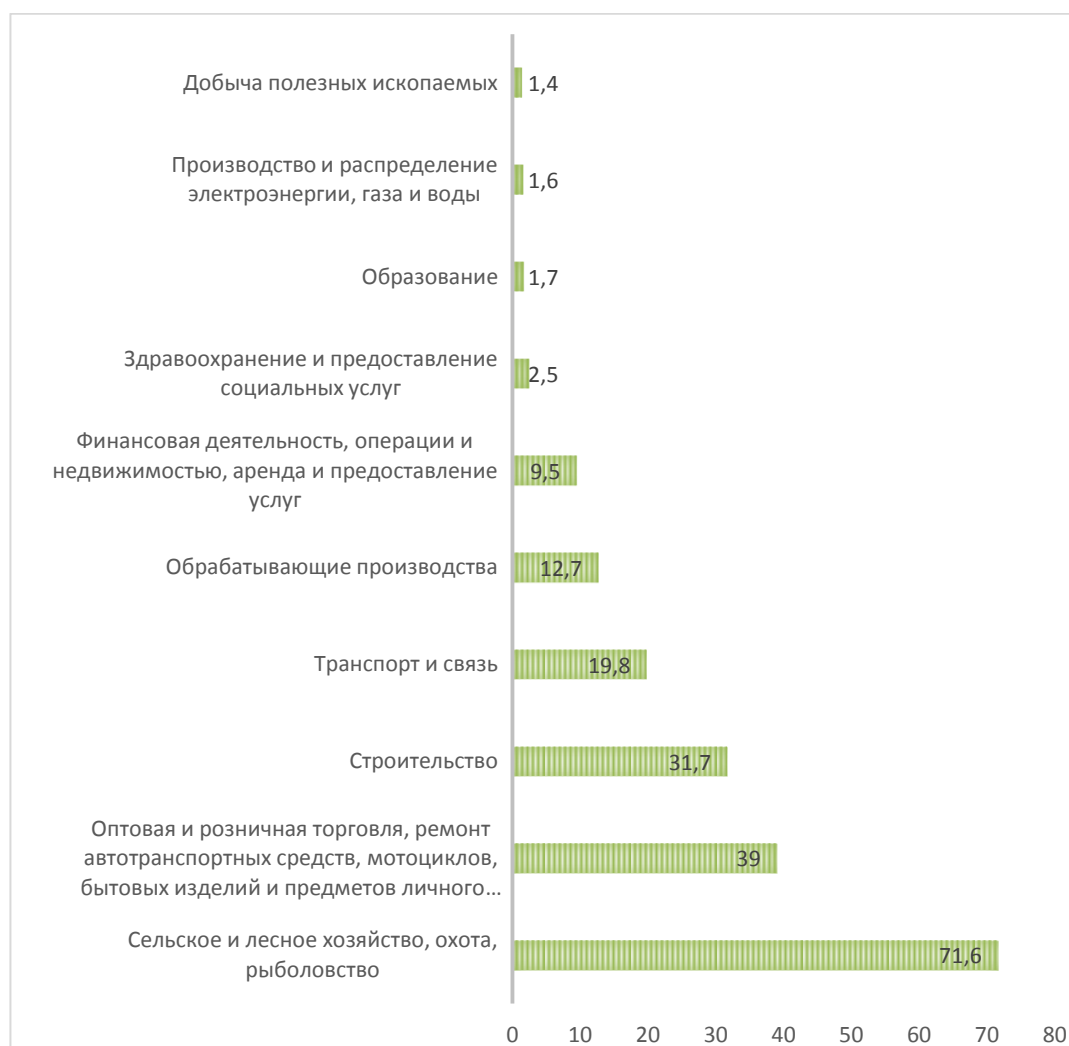


Рис. 4. Доля неформальной занятости в общей численности занятых по видам экономической деятельности в 2015 г., в %

Исходя из того, что теневая экономика в странах с развивающимися рынками является главным источником обеспечения жизнедеятельности многих людей, необходимо осторожно и грамотно осуществлять процесс детенизации, в противном случае это может повлечь за собой колоссальные убытки для населения.

Для снижения уровня теневой экономики в Российской Федерации необходимо: разработать долгосрочные инвестиционные проекты с использованием кредитных ресурсов, которые способствовали бы развитию реального сектора экономики и созданию новых рабочих мест; оптимизировать налоговые ставки для субъектов малого и среднего бизнеса; осуществлять тщательный контроль за своевременностью и полнотой выплат заработных плат и социальных платежей, а также перемещением капитала за пределы страны; вести активную борьбу с коррупцией и должностными злоупотреблениями.

Выводы. Для построения эффективной институциональной системы странам с развивающимися рынками следует ангажировать в отечественные практики ряд институтов, обеспечивающих эффективное экономическое развитие успешных зарубежных стран. Устранение пробелов в законах, повышение уровня жизни населения и общественного сознания, введение жестких санкций при совершении макрооппортунистических действий, пристальный контроль со стороны общества и СМИ за выполнением государственными представителями своих функций – важные меры борьбы с институциональными ловушками.

Список использованных источников

1. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / пер. с англ. А.Н. Нестеренко, пред. и науч. ред. В.З. Мильнера. – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 180 с.
2. Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ): десять лет спустя. Часть III. Российское государство / Под редакцией д.э.н., проф. Р.М. Нуреева // Серия «Научные доклады: независимый экономический анализ», №212, часть III. – М.: Московский общественный научный фонд, 2010. – 224 с.
3. Гавкалова Н.Л., Власенко Т.А. Теоретико-методологические аспекты управления оппортунистическим поведением / Н.Л. Гавкалова // Научно-технический сборник «Коммунальное хозяйство городов», 2007. – С. 459-469.
4. Тертышный С.А. Бюрократия и коррупция как формы проявления институциональных ловушек в экономике России [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3906>
5. Индекс восприятия коррупции-2016: положение России не изменилось [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://transparency.org.ru/research/indeks-vospriyatiya-korruptsii/indeks-vospriyatiya-korruptsii-2016-polozhenie-rossii-ne-izmenilos.html>
6. Успехи в борьбе с коррупцией и общественные настроения в России [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://russia.ink/>
7. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 № 63-ФЗ (ред. от 17.04.2017).
8. Злоупотребление должностными полномочиями [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://bibliotekar.ru/ugolovnoe-pravo-3-2/22.htm>
9. Генеральная прокуратура Российской Федерации. Портал правовой статистики [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://crimestat.ru/analytics>
10. Явлинский Г.А. Российская экономическая система. Настоящее и будущее. — М.: Изд-во «Медиум», 2007. – 416 с.
11. Суслина А.Л., Леухин Р.С. Борьба с теневой экономикой в России: частные аспекты общих проблем / А. Л. Суслина // Финансовый журнал, № 6 (34), 2016. – С. 46-61.

УДК 346.54:615.45

**РЕГУЛИРОВАНИЕ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО РЫНКА:
ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ И АДАПТАЦИЯ К РЕАЛИЯМ ДНР****ЧЕРНЕЦКИЙ В.Ю.,**д.гос.упр., доцент каф. «Менеджмент
непроизводственной сферы»ГОУ ВПО «Донецкая академия
управления и государственной службы
при главе ДНР»;**ЧЕРНАЯ Л.В.,**к.гос.упр., доцент каф. «Менеджмент
внешнеэкономической деятельности»ГОУ ВПО «Донецкая академия
управления и государственной службы
при главе ДНР»;**КУЛЕШОВА Л.В.,**канд. экон. наук, доцент каф.
«Менеджмент внешнеэкономической
деятельности»ГОУ ВПО «Донецкая академия
управления и государственной службы
при главе ДНР»

В статье обоснована необходимость разработки и внедрения комплекса государственного механизма регулирования фармацевтического рынка ДНР на основе зарубежного опыта.

Ключевые слова: фармацевтический рынок; государственное управление; механизм регулирования; лекарственные средства.

The article substantiates the need to develop and implement a complex of state mechanism for regulating the pharmaceutical market of the DPR on the basis of foreign experience.

Keywords: pharmaceutical market; public administration; regulatory mechanism; medicines.

Постановка проблемы. Тенденции развития мировой экономики всё больше подтверждают целесообразность и необходимость государственного регулирования целевых рынков в высокоразвитых странах и в странах с переходной экономикой. Вместе с тем, нет и не может быть эффективной рыночной экономики без активной регулирующей роли государства, поскольку, выполняя свои функции, оно всегда в определённой степени принимало участие в регулировании экономических процессов. Следовательно, в современных условиях государственное влияние охватывает все стороны хозяйственной жизни. На фоне таких процессов теории и практики уделяют внимание перспективным векторам структурных преобразований с целевым стимулированием отдельных видов экономической деятельности, в частности, фармацевтической. Несмотря на проблемы в её развитии, она является одной из тех сфер хозяйствования, в которой научно-образовательная деятельность отличается высоким потенциалом роста и прогрессивными детерминациями других видов деятельности.

Рассматривая государственное регулирование развития фармацевтического рынка, следует обращать внимание на сущность и необходимость использования основных форм и методов государственного регулирования деятельности участников рынка, а также выделять цель и основные направления государственной политики по

поддержке предпринимательства и защиты прав потребителей. При этом важно выявить и активно использовать достижения мирового опыта в области государственного регулирования фармацевтического рынка.

Зарубежный опыт даёт возможность сделать выводы о том, что особенности правового поля, регламентирующего торговлю медикаментами, заключаются в регулировании ценообразования со стороны государства. Путём установления предельных уровней торговых наценок на лекарственные средства и изделия медицинского назначения государственные институты выполняют функцию социальной защиты граждан. Поэтому проблема насыщенности фармацевтического рынка трансформировалась в проблему доступности для потребителей эффективных и безопасных лекарств. При этом главной задачей сектора общего государственного управления является модификация правил функционирования рынка для того, чтобы приоритетными стали интересы конечных потребителей.

Для Донецкой Народной Республики в условиях непризнания со стороны мирового сообщества и экономической блокады со стороны Украины актуальным становится вопрос применения гибкого и эффективного управления, которое способно создать условия для стабильного существования и развития фармацевтического предприятия, привлечения и удержания клиентов, а также обеспечения рационального взаимодействия с производителями лекарственных средств и товаров медицинского назначения. Указанные меры позволят достичь оптимизации процессов регулирования фармацевтического рынка и повысить шансы в конкурентной борьбе. Всё это требует разработки и внедрения соответствующих системных решений и их адаптации к реальным условиям хозяйствования.

Анализ последних исследований и публикаций. Теоретические наработки по проблематике исследования основаны на трудах учёных А. Алейникова, А. Афанасьева, А. Бекарева, Ю. Белоусова, М. Брагинского, Р. Вилсона, С. Гриера, А. Ишмухаметова, И. Никитиной, Д. Кравченко, Д. Мелик-Гусейнова, Х. Редвуда, Б. Семенова, Е. Тельновой, К. Трофимова, В. Фисюна и др.

Цель статьи – изучение зарубежного опыта государственного регулирования фармацевтического рынка и анализ возможностей его адаптации к реалиям ДНР.

Изложение основного материала исследования. В настоящее время в Донецкой Народной Республике, с одной стороны, наблюдаются определённые социальные проблемы, влияющие на уровень жизни населения, с другой – несовершенный механизм государственного регулирования фармацевтического рынка, связанный с недостаточностью опыта управления системой здравоохранения в целом. Помочь в решении указанных проблем может комплексное изучение зарубежного опыта с целью формирования и внедрения эффективного механизма государственного управления в данной сфере.

Сфера здравоохранения всегда находилась в фокусе повышенного внимания регулирующих структур, из-за чего она признана приоритетным направлением деятельности общества и государства. Недостатки в её развитии традиционно выступают важным индикатором социально-экономического состояния страны и уровня жизни населения. Поэтому качественные параметры развития данной сферы в значительной степени зависят от состояния общественного здоровья. Мощную нишу в системе здравоохранения формирует фармацевтическая сфера, которая представляет собой деятельность конкретных хозяйствующих субъектов (фармацевтических предприятий, научных учреждений, лабораторий, аптечных сетей и т.п.), связанную с производством, хранением и распространением лекарственных средств и изделий медицинского назначения с целью надлежащего обеспечения медико-профилактических учреждений и населения качественными и доступными лекарственными средствами для сохранения и поддержания его здоровья [1].

Фармацевтический рынок, являясь стратегическим сектором социально-экономического развития всех без исключения стран мира, обладает высоким уровнем наукоёмкости, что обуславливает тесную кооперацию в рамках межотраслевых связей фармацевтических компаний с прочими отраслями промышленности (энергетика, биотехнология, оборонно-промышленный комплекс, нефтехимия). Поэтому мировая фармацевтическая промышленность является сложнейшей комплексной отраслью химической и биотехнологической индустрии, обладающей высоким уровнем исследований и разработок, а также большими коммерческими и капитальными затратами [2]. При этом уникальность мирового фармацевтического рынка определяется его социально-экономической значимостью, направленной на удовлетворение потребности населения в сохранении здоровья, его улучшении и профилактике, обеспечивая при этом рост качества жизни населения и сохранение его трудоспособности [3]. Данная особенность существенно влияет на формирование спроса на рынке, от которого зависят предложение, производство, структура ассортимента, особенности конъюнктуры и ёмкости рынка и ряд других характеристик.

Кроме того, фармацевтический рынок выступает сегментом потребительского рынка и всё больше интегрируется со сферой медицинских услуг в системе здравоохранения. Его условная структурированность в институционально-функциональной интерпретации отражена на рис. 1.

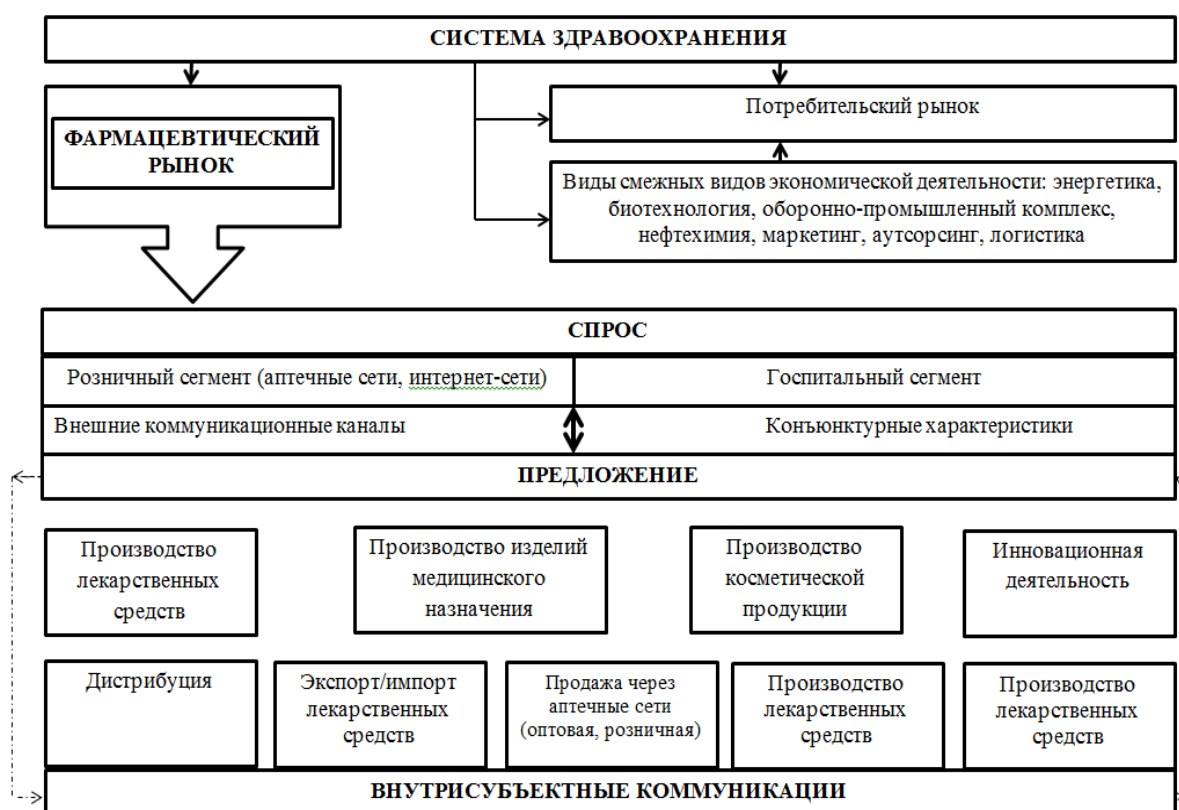


Рис. 1. Институционально-функциональная структура фармацевтического рынка

Достичь этого очень сложно, поскольку инновации в фармацевтической отрасли имеют специфические отличия от других отраслей хозяйства, а именно: многостадийность инновационного процесса; наличие биофармацевтических, доклинических, клинических исследований; значительная продолжительность и высокая стоимость разработок оригинальных лекарственных средств; относительно короткая продолжительность жизненного цикла большинства лекарств; необходимость

обеспечения доступных цен на них; жёсткая конкуренция на внутреннем и внешнем рынках с мощными фармацевтическими корпорациями, осуществляющими масштабную инновационную деятельность.

В нынешних условиях существует немало проблем по реализации механизмов государственного регулирования отечественного фармацевтического рынка, обусловленных, с одной стороны, недостатками политики государства, с другой – конъюнктурными дисбалансами, мощными экзогенными полифакторными воздействиями, трудностями управляемости рыночных процессов. В этой связи необходимо внедрять прогрессивные подходы к регулированию фармацевтического рынка ДНР с учётом современных вызовов, в т.ч. информатизации, высокой территориальной мобильности, виртуализации и т.п.

Отметим, что данный рынок чрезвычайно чувствителен к глобализационным процессам. Поэтому в мировом масштабе наблюдаются заметные смещения роли отдельных стран в производстве новой продукции по производственным направлениям и выработке инноваций. Главными фармацевтическими регионами планеты являются США, Европа, Япония, на которые приходится около 80% всего рынка лекарственных препаратов. Однако основной географической тенденцией современного фармацевтического рынка выступает «дрейф» его баланса из США в страны с формирующейся экономикой – Китай, Индию, Бразилию, Турцию, на которые приходится около 17% мирового рынка [6]. Такие пространственные трансформации являются своеобразным шансом для ДНР, которая, имея отличные ресурсные возможности, в первую очередь, в интеллектуальном потенциале, и институциональные традиции фармации, способна занять весомую нишу на международном фармацевтическом рынке.

Изучение мирового опыта регулирования фармацевтического рынка в контексте повышения его конкурентоспособности необходимо в силу проблемности его функционирования в Республике. Проблемы возникают из-за недостаточного финансирования сферы здравоохранения. Так, если в США значение показателя «объём финансирования, который выделяется на медицину ежегодно в расчёте на душу населения» достигает 4,5 тыс. долл., в Норвегии – 2,9 тыс. долл., в Германии – 2,8 тыс. долл., во Франции – 2,5 тыс. долл., то в ДНР – около 100 долл. Это свидетельствует о недофинансировании здравоохранения в Республике, вызывая отставание от мировых стандартов, что напрямую сказывается на качественных индикаторах фармацевтической сферы [7]. С другой стороны, слепое подражание экономически развитым и финансово мощным зарубежным странам в объёмах финансирования для нашей Республики не является панацеей. Актуальными становятся направленность бюджетных средств, их стратегическая эффективность, недопустимость нецелевого использования.

Многочисленные деструктивные явления, происходящие на фармацевтическом рынке в течение длительного времени с последующим углублением злоупотреблений неэластичностью спроса, требуют поиска путей совершенствования регулирующих механизмов. Для этого следует объективно подойти к изучению практики государственного регулирования стран, имеющих похожую институциональную среду, поскольку комплексное видение вариативности государственного регулирования фармацевтического рынка других стран позволит всесторонне подойти к подбору и совершенствованию регулирующих механизмов (рис. 2).

Обобщение подходов по регулированию рынков должно интерпретироваться в основных векторах адаптации зарубежного опыта, которые в значительной степени коррелируются с проблемными проявлениями функционирования отечественного фармацевтического рынка и учитывают сложившуюся институциональную среду Республики с целью недопущения ускоренных вмешательств в устоявшуюся систему экономических и социальных отношений.



Рис. 2. Внедрение и адаптация зарубежного опыта регулирования фармацевтического рынка страны

Учёт ресурсных возможностей реального воплощения в жизнь управленческих решений при внедрении зарубежного опыта государственного регулирования фармацевтического рынка является крайне важным параметром, для чего в наличии должны быть различные ресурсы (табл. 1).

Таблица 1

Внедрение зарубежного опыта государственного регулирования фармацевтического рынка

Ресурсы	Внедрение
Финансовые ресурсы	Основа практического внедрения управленческих решений, прямо детерминирующие эффективность применения других составляющих ресурсного потенциала, в том числе в контексте формирования мотивационной среды деятельности государственных служащих
Управленческие ресурсы	Двигатель идейных внедрений путей адаптации и направлений совершенствования регулирующих воздействий на фармацевтический рынок
Темпологические ресурсы	Временное выражение возможностей восприятия и получения ожидаемых эффектов от новых подходов государственного регулирования фармацевтического рынка

Следует обратить внимание и на необходимость оценки институциональных реакций к новым подходам государственного регулирования фармацевтического рынка, т.е. выборочное внедрение регулирующих приёмов с учётом зарубежного опыта с обязательным проведением мониторинга по реагированию тех или иных институтов на новации с отражением в результатах деятельности, общественных настроениях и т.п. [9].

Что касается других институциональных реакций, то они могут видоизменяться для субъектов смежных фармацевтической сфере видов экономической деятельности. Наряду с этим, оценку институциональных реакций на внедрение новых подходов государственного регулирования по результатам изучения лучшего зарубежного опыта

следует осуществлять с позиции рынка. При этом возникают рыночные реакции, которые отображаются на основных рыночных регуляторах (конкуренции, цене, заработной плате и др.). Для фармацевтического рынка данные индикаторы являются основными при оценке эффективности применения регулирующих механизмов, поскольку нарушение института добросовестной конкуренции, изменчивости уровня цен с постоянными конъюнктурными дисбалансами, демотивации специалистов к высокопроизводительной и инновационной деятельности свидетельствует о негативных рыночных реакциях на государственное вмешательство.

На наш взгляд, лучший зарубежный опыт государственного регулирования фармацевтического рынка базируется на типичных моделях – американской, немецкой (неолиберальной), английской (европейской кейнсианской), шведской и японской (табл. 2). Это вызвано тем, что концептуальная модель государственного регулирования фармацевтического рынка в значительной степени зависит от общих подходов регулирующих воздействий на национальную экономику.

Таблица 2

Типовые модели государственного регулирования экономики и их влияние на фармацевтический рынок

№ пор.	Модель	Характеристика	Специфика для фарм. рынка	Использование в ДНР
1	2	3	4	5
1	Американская	Достижение стабильности в развитии экономических процессов	Максимальное рыночное саморегулирование с минимальными бюджетными расходами	Нецелесообразно в силу институционализации многочисленных рыночных деформаций, низкой покупательской способности населения и
		Ориентация на частную собственность	Высокая покупательская способность населения фарм. продукции достаточного качества	Необходимость поддержки отечественного фармпроизводителя по формированию прозрачных конкурентных условий
		Государственное регулирование за остаточным принципом процессов, которые не могут быть решены рынком		
		Доминирование в государственном вмешательстве ценового регулирования и инфляционного замораживания		
2	Немецкая	Осознанная поддержка воспроизводства условий свободной конкуренции	Формирование благоприятных условий с оптимальным сегментированием рынка, узкопрофильность фарм. деятельности	Целесообразно в части формирования благоприятных конкурентных условий хозяйствования, в т.ч. по системе

Продолжение табл. 2

1	2	3	4	5
3	Английская	Наличие значительной части государственной собственности	Высокая зависимость фармрынка от гос. заказов и закупок	Нецелесообразно в силу постоянного углубления дефицита бюджета
		Большие государственные заказы	Высокая зависимость фармрынка от бюджетного финансирования	
		Весомые государственные инвестиции для поддержки уровня занятости и решения социальных проблем		
		Высокая роль госбюджета как фактора влияния на предложения путём концентрации и перераспределения доходов		
4	Шведская	Сильная социальная направленность	Максимальная доступность населения к фарм. продукции	Нецелесообразно в силу ограниченных бюджетных возможностей
		Высокая занятость населения	Достаточная мотивация специалистов к высокопродуктивной и инновационной деятельности	
		Высокий уровень оплаты труда		
		Высокий уровень удовлетворения социальных потребностей населения посредством бюджетных трансфертных платежей		
		Высокий уровень налогообложения		
5	Японская	Специфичность корпоративных структур	Высокий уровень корпоративных влияний на систему потребления	Нецелесообразно в силу заметной разницы ментально-ценностного восприятия в обществе
		Повышенная роль регулирования посредством кредитно-банковской системы	Зависимость субъектов хозяйствования от кредитных ресурсов	

Как видно из табл. 2, в настоящее время для ДНР наиболее оправданной является немецкая модель государственного регулирования фармацевтического рынка, поскольку её ядром является направленность на основной деструктив отечественной фармацевтической сферы – проявление недобросовестной конкуренции. По сути, преодоление институционализированной недобросовестной конкурентной среды на отечественном фармацевтическом рынке может привести к стремительному налаживанию механизма рыночного саморегулирования, что повлечёт преодоление конъюнктурных деформаций и постепенное решение многочисленных проблем его развития на пути обеспечения конкурентоспособности в международном масштабе [10].

Мировой опыт регулирования фармацевтического рынка в контексте повышения его конкурентоспособности довольно разнообразный. В связи с этим анализ зарубежного опыта государственного регулирования в отношении перспектив адаптации его в ДНР в значительной степени коррелирует с проблемами отечественного фармацевтического рынка. В частности, довольно ценен для нашей Республики опыт применения регулирующих механизмов по обеспечению доступности качественной медицины и фармацевтической продукции, поддержания высокого уровня инновационной активности фармацевтических предприятий, инфраструктурного обеспечения предоставления фармацевтических услуг, гибкой ценовой политики, дифференциации форм оплаты фармацевтической продукции и т.п. (рис. 3).

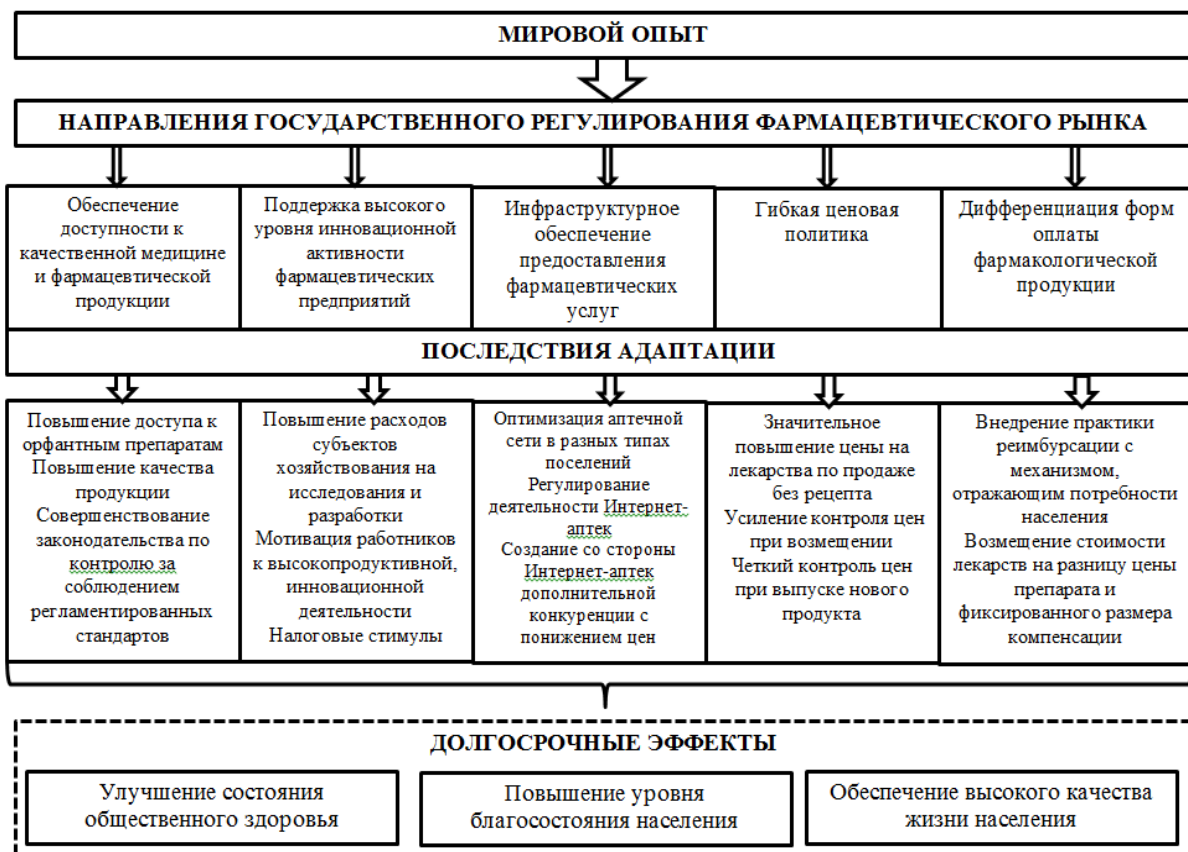


Рис. 3. Приоритетные направления адаптации мирового опыта государственного регулирования фармацевтического рынка

Решение проблемы доступности фармацевтической продукции с соответствующим качеством следует осуществлять посредством опыта наиболее развитых стран. В первую очередь, такой аспект регламентирован действующей нормативно-правовой базой. Формально все государства-члены ООН декларируют фундаментальное право человека на доступную медицину как основу государственной политики, но реально обеспечить право своих граждан на доступную и качественную медицину через различные факторы могут только наиболее развитые страны мира [11].

Следует акцентировать внимание на том, что обеспечение доступности качественной фармацевтической продукции в развитых странах осуществляется не только в отношении лекарственных средств, пользующихся высоким спросом. Признаком развитого общества является наличие качественных и доступных препаратов орфанной группы (редких заболеваний).

Логическая закономерность их распространения в более развитых обществах является свидетельством ресурсных возможностей государства для создания благоприятных условий жизнедеятельности и поддержки общественного здоровья. В ЕС вопросу обеспечения населения редкими лекарственными средствами уделяется особое внимание. В частности, здесь действует Постановление Европейского парламента «О лекарственных средствах для лечения редких болезней», в котором четко определены все основные требования относительно сферы регистрации и отпуска орфанных лекарств. Кроме того, активно функционирует Европейский комитет экспертов по редким заболеваниям (EUCERD).

Создание специальных институтов в ДНР по решению такой проблемы по примеру ЕС нецелесообразно, поскольку раздутый государственный аппарат не является залогом эффективной государственной политики. Однако актуальным остаётся совершенствование действующей нормативно-правовой базы в части разработки качественных документов. Учитывая лучший мировой опыт проведения

регуляторных реформ в мире, следует отметить, что одним из обязательных элементов успешной регуляторной политики является наличие особой процедуры принятия регуляторных актов, предусматривающей обязательное заблаговременное планирование разработки его проекта, подготовку анализа регулирующего воздействия, проведения общественного обсуждения, а также систематическое осуществление оценки результативности.

Соблюдение таких чётких позиций позволит не усложнять действующее законодательство новыми нормами с сомнительной трактовкой, а внедрять прогрессивные законодательные инициативы в регулировании фармацевтического рынка с направленностью на повышение качества фармацевтической продукции и доступа к ней различных слоёв населения, в т.ч. в разрезе различных типов поселений.

В вопросах обеспечения доступа к качественной фармацевтической продукции необходимо учитывать опыт США. Так, фармацевты на своих рабочих местах в аптеках руководствуются рекомендациями Управления по контролю качества пищевых продуктов и лекарственных препаратов (FDA) США (Electronic Orange Book FDA), где препараты разделены на категории. В частности, к категории А относятся препараты, терапевтическая эффективность которых соответствует оригинальным препаратам или рекомендациям ВОЗ для сравнения, в категорию В – средства, которые по разным причинам на данный момент нельзя считать терапевтически эквивалентными соответствующим препаратам сравнения. Однако в ДНР такое распределение пока не ведётся, что снижает осведомленность потребителей в оригинальной или генерической принадлежности приобретаемого ими продукта.

В целом, обеспечение доступности к качественной продукции фармацевтического рынка в значительной степени зависит от общей модели государственного регулирования экономики. С точки зрения максимального охвата населения, наиболее приемлемой является шведская модель. Вместе с тем, ориентация на бюджетные расходы для обеспечения высоких социальных стандартов, в частности, доступности лекарственных средств для прогрессивного типа социально-экономического развития страны, является недопустимым.

Для человека должны формироваться благоприятные предпосылки жизнедеятельности и реализации трудового потенциала как способа обеспечения достойного уровня собственного благосостояния и благосостояния членов семьи. Бюджетное финансирование должно направляться на лечение нетрудоспособного населения, детей сирот. Отдельную статью расходов должно составлять финансирование лечения эпидемически угрожающих болезней, препараты по которым преимущественно являются очень дорогими или отсутствуют на отечественном фармацевтическом рынке.

Говоря о качестве фармацевтической продукции в ДНР, нужно отметить, что оно зависит от соблюдения стандартов производственной практики, к основным элементам которой относятся:

- соответствие технологической и контрольной документации на предприятии, содержание регистрационного досье на соответствующий препарат;
- жесткий контроль за соблюдением правил производства лекарственных средств в соответствии с требованиями GMP;
- обеспечение населения эффективными и гарантированно безопасными лекарственными средствами высокого качества;
- здоровье пациента;
- обеспечение национальной безопасности.

Для нашего государства очень важным из опыта других стран является их практика обеспечения и поддержания высокого уровня инновационной активности фармацевтических предприятий. Для субъектов хозяйствования ДНР первым свидетельством их низкой инновационности является тот факт, что большинство

препаратов на фармацевтическом рынке Республики являются генериками, доля которых составляет более 70%, тогда как в США – 12, Японии – 30, Германии – 35, Франции – 50. Для отечественных фармацевтических производителей низкий уровень инновационной активности в значительной степени обусловлен невозможностью достаточного финансирования затрат на исследования и разработки.

Особого внимания требует изучение мирового опыта в сфере регулирования процесса оплаты лекарств. При этом важно анализировать направления государственной политики в данной сфере и актуальность по обеспечению всех слоев населения доступными лекарственными средствами.

На рис. 3 прослеживается практика отдельных зарубежных стран по реимбурсации, механизм по которой в ДНР еще не введен, т.е. отсутствует механизм компенсации амбулаторного потребления лекарственных средств на общегосударственном уровне. Поэтому, разработка и внедрение системы медицинского страхования и механизма компенсации стоимости медикаментов должны быть приоритетными направлениями реформирования системы здравоохранения. Кроме того, механизм реимбурсации, который будет учитывать реальные потребности пациентов в лекарствах, и содержать четкие критерии относительно списков возмещаемых препаратов, сможет оптимизировать сегментное распределение фармацевтического рынка.

Если детализировать способы внедрения зарубежного опыта по формам оплаты лекарственных средств по прогрессивным подходам, то в разных странах мира системы реимбурсации зависят от особенностей организации здравоохранения (табл. 3).

Таблица 3

Особенности организации здравоохранения в странах мира

Страны	Компенсация
Скандинавские страны	Максимальный уровень компенсации получают социально незащищенные слои населения (дети, инвалиды) и люди, страдающие тяжёлыми или хроническими заболеваниями
Словакия, Швеция	Стоимость лекарств, принимаемых больными амбулаторно, практически не компенсируется. Лекарственные средства, которые выписаны семейным врачом, компенсируются частично, а полная компенсация отводится больным, которые лечатся в условиях стационара
Венгрия	Система реимбурсации лекарственных средств меняется. Так, одним из последних нововведений было внедрение фиксированного размера компенсации, при котором пациенты оплачивают разницу между ценой препарата и постоянным размером компенсации. Таким образом, это стимулирует их к приобретению дешёвых лекарственных препаратов, что актуально для регулирования фармацевтического рынка ДНР
Италия, Швеция	Объёмы компенсации зависят от уровня цен и общей стоимости препаратов, потребляемых за определённый период (обычно 1 год)
Австрия	Существует практика рекомендованных цен, которые были установлены на лекарственные препараты, содержащие одинаковое действующее вещество, и на препараты, которые производят одинаковый фармакологический эффект. Объёмы компенсации зависят от уровня цен и общей стоимости препаратов, потребляемых за определённый период
Франция, Бельгия, Португалия	Компенсации стоимости лекарственных средств, не зависящие от категории пациента, а основывающиеся исключительно на фармакотерапевтических свойствах препаратов, которые должны иметь высокую фармакологическую эффективность или ценовое преимущество

Сложность и многогранность государственного регулирования фармацевтического рынка допускает значительно более широкий спектр изучения опыта других стран по повышению его конкурентоспособности, особенно тех, которые характеризуются стремительной динамикой развития. Ни одна из моделей регулирования рынка другой страны не может быть полной мерой внедрена в отечественных реалиях.

Поэтому мировой опыт позволяет расширить арсенал регулирующих приёмов государственного вмешательства в фармацевтический рынок, но ни в коем случае не может быть основанием «слепого» следования для достижения таких же эффектов, которые имели место в других странах.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок. Опыт зарубежных стран по регулированию рынка фармацевтической продукции является чрезвычайно ценным, ведь посредством консолидации усилий и адаптации отдельных регулирующих приёмов можно улучшить состояние отечественного фармацевтического рынка и обеспечить последующее его развитие в прогрессивном направлении в условиях становления Донецкой Народной Республики. Необходимо обращать внимание на практику регулирующих воздействий наиболее развитых государств, поскольку такие знания позволяют спроектировать перспективные тенденции развития мирового фармацевтического рынка с поиском потенциальных сегментных ниш для отечественного производителя фармацевтической отрасли и дальнейшего совершенствования данного направления.

Список использованных источников

1. Акопян А.С. Институты здравоохранения и проблемы неопределенности / А.С. Акопян // *Общественные науки и современность*. 2009. – № 2. – С. 64-77.
2. Балашов А.И. Формирование механизма устойчивого развития фармацевтической отрасли: теория и методология / А.И. Балашов. – СПб.: Издательство СПбГУЭФ, 2012. – 160 с.
3. Зязева Н.Н. Состояние и перспективы развития мирового фармацевтического рынка / Н.Н. Зязева // *Российский внешнеэкономический вестник*. – 2013. – № 4. – С. 106-116.
4. Пшеничникова М.В. Современные тенденции развития мирового рынка фарминдустрии и страны БРИКС / М.В. Пшеничникова // *Сегодня и завтра Российской экономики*. – 2012. – № 50. – С. 119-130.
5. Мелик-Гусейнов Д.В. Фармацевтический рынок и кризис: анализ, тенденции, прогнозы / Д.В. Мелик-Гусейнов // *Новая аптека*. – 2010. – № 1. – С. 14-19.
6. Глумсков В. Мировой фармацевтический рынок: состояние и тенденции / В. Глумсков // *Рецепт*. – 2007. – № 4 (54). – С. 9-12.
7. *Обзоры фармацевтического рынка: Аналитика: SMD [Электронный ресурс]*. – Режим доступа: <http://www.smd.net.ua/ru/analytic/index1.html>.
8. Семенов А.М. Зарубежный опыт управления инновационными проектами фармацевтическими компаниями / А.М. Семенов // *Общественные науки*. – 2012. – № 5. – С. 259-263.
9. Голубка В. Механизм регулирования фармацевтического рынка: сущность, классификация и роль в обеспечении конкурентоспособности / В. Голубка // *Экономический форум*. – № 2. – 2015. – С. 18-30.
10. Тельнова Е.А. Фармрынок ждут перемены / Е.А. Тельнова // *Новая аптека*. – 2009. – № 2. – С. 33-37.
11. Сапир Е.В. Особенности мирового фармацевтического рынка и проблемы его освоения российскими компаниями / Е.В. Сапир, И.А. Карачев // *Ярославский гос. ун-т им. П.Г. Демидова*. – 2016. – № 8. – С. 97-111.

УДК 351/354; 316.43

К ВОПРОСУ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА И ЭФФЕКТИВНОСТИ АДМИНИСТРИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УСЛУГ

ШУМАЕВА Е.А.,
канд. гос. упр., доцент,
ГОУ ВПО «Донецкий национальный
технический университет»;
ВОЛКОВ Е.В.,
главный специалист
Администрации Главы ДНР;
ЧЕГОДАЕВ Б.В.,
главный специалист
Министерства транспорта ДНР

В статье рассмотрены существующие принципы предоставления государственных и муниципальных услуг, а также пути повышения их эффективности. Авторами представлены современные системы администрирования государственных услуг, подходы к оценке их качества и эффективности. Проведен анализ качества и эффективности предоставляемых государственных услуг, определены проблемы и приоритетные направления развития их администрирования в Российской Федерации и ЕС.

Ключевые слова: государственные услуги, администрирование, система управления качеством, качество и эффективность государственных услуг.

The article examines the existing principles of providing state and municipal services, as well as ways to improve their effectiveness. The authors present a modern system of administration of government services approaches to the assessment of their quality and efficiency. The analysis of the quality and efficiency of public services, identify issues and priorities for the development of their administration in the Russian Federation and the EU.

Keywords: public service, administration, quality management system, quality and efficiency of public services.

Постановка проблемы. В современном мире автоматизации и компьютеризации процессов управления, начиная с технологически сложных производств и завершая отдельными государственными функциями, важную роль играет эффективность выстроенной системы администрирования государственных услуг. Государству как участнику конструктивного диалога с гражданами важно показать свою состоятельность и компетентность, что достигается через механизмы администрирования государственных услуг. В век открытости и доступности различной информации гражданам любой страны должны быть оказаны услуги со стороны государства таким образом, чтобы обеспечивались в полной мере все конституционные права и свободы. Наличие действенного института администрирования государственных услуг, законодательно урегулированного и оптимизированного под внутренние интересы населения страны, позволяет консолидировать граждан и государственный аппарат в части построения социально ориентированного общества.

В качестве основных дезорганизующих факторов формирования действенной системы предоставления государственных услуг выступают отсутствующие в государстве критерии и методы оценки эффективности и качества данных работ. Указанные критерии формируются исходя из условий, объема и видов работ, которые выполняет орган власти или организация, уполномоченная на

предоставление соответствующих услуг. Социальная значимость также входит в критерии оценки и для отдельных государственных услуг, например, регистрация актов гражданского состояния является первостепенным показателем.

Диспропорция между запросами общества к качеству администрирования государственных услуг и их фактическим состоянием ставит перед правительством страны задачу, решить которую можно с учётом современных требований и стандартов. Действенным механизмом в западных странах стало делегирование полномочий администрирования государственных услуг сторонним организациям и на практике доказало свою эффективность. Агрегирование в одном месте комплекса государственных услуг снимает ряд проблем, связанных с разрозненностью и асимметричностью работы органов исполнительной власти. Однако существует практический аспект возможности или невозможности передачи отдельных полномочий. Суть проблемы заключается в нежелании органов власти делегировать свои функции другим организациям, что усложняет контроль за их реализацией и уменьшает влияние государственного аппарата на отдельные процессы в соответствующих секторах экономики.

Под государственной услугой авторы предлагают понимать деятельность органов исполнительной власти или специально уполномоченных организаций при осуществлении государственных полномочий, которые установлены в законодательстве, международных договорах или иных нормативных правовых актах страны, которая осуществляется посредством запроса физического лица или хозяйствующего субъекта, в том числе через их представителя, в порядке предусмотренном соответствующим нормативным правовым актом. Эффективная система администрирования государственных услуг предполагает закрепление государства и соискателя услуг в качестве полноценных участников рыночной экономики. Это обусловлено определенной стоимостью государственной услуги при условии, что она может предоставляться как на платной, так и неоплатной основе потребителю. Экономическая эффективность по ряду государственных услуг не имеет большого значения, в данном случае играет первостепенную роль социальная значимость данной работы. В части социальной значимости государство должно установить баланс между объёмом финансирования процесса предоставления государственных услуг из федерального (субъектного, местного) бюджета и уровнем насыщения общества необходимыми услугами.

По мнению авторов, основными проблемами организации эффективного процесса администрирования государственных услуг являются:

- отсутствие или несовершенство нормативной правовой базы, регламентирующей процесс предоставления государственной услуги;
- низкая степень доверия физических лиц и хозяйствующих субъектов к стабильности политической и правовой системы страны;
- отсутствие каналов обмена информацией исполнителя и потребителя государственной услуги, что затрудняет совершенствование существующей системы и не включает запросы общества к необходимости повышения качества и эффективности проводимых работ;
- низкий уровень ответственности органов исполнительной власти за некачественно предоставленную государственную услугу, отсутствие системы поощрения (стимулов) за качественное выполнение соответствующих работ;
- отсутствие или неэффективность системы оценивания качества и эффективности администрируемой государственной услуги;
- избыточные административные и бюрократические барьеры, приводящие к необоснованным расходам как для физических лиц и субъектов хозяйствования, так и для бюджетной системы страны;

– недостаточное финансирование деятельности органов исполнительной власти или специально уполномоченных организаций, которым поручено осуществлять администрирование государственных услуг.

Анализ последних исследований и публикаций. С конца 70-х начала 80-х годов XX века в зарубежных периодических изданиях широкое распространение получили вопросы изучения механизмов государственного и муниципального управления. Авторы отмечают целесообразность гармонизации отношений государства и общества после исследования администрирования государственных услуг как целостной системы, агрегированной с государственным управлением. Особое внимание в данный период уделяется административному праву и механизмам формирования социально ориентированного государства. В контексте указанных исследований можно отметить работы следующих авторов: И. Ансоффа [1], Д. Гарнера [2], Р. Драго [3], Дж. Грейсона [4], К. О'Делла [4], Г. Брэбана [5] и др.

В сферу интересов подавляющего числа российских авторов можно отнести вопросы изучения сущности и особенностей администрирования государственных услуг. В их работах отмечается динамика развития государственных услуг в Российской Федерации, приводятся аналогии со странами постсоветского пространства. Среди них можно выделить труды: Е.А. Карловской [6], И.Н. Батиной [7], В.Н. Козельского [8] и др.

Наряду с вышеизложенным, российские авторы проявляют повышенный интерес к исследованию проблем и принципов повышения эффективности и качества предоставления государственных услуг, а также предлагается ряд методик оценки соответствующих показателей. По данным направлениям исследований необходимо отметить работы следующих авторов: Я.Я. Кайль [9], Р.В. Аджубея [10], Ю.Ю. Чалой [11], С.Н. Мезенцевой [12] и др.

Несмотря на большое количество работ в сфере повышения эффективности и качества государственных услуг, приводимые авторами критерии оценки не в полной мере устанавливают действительные количественные и качественные показатели соответствующих работ, что требует уточнения и дополнительных исследований по данным направлениям.

Цель статьи. Исследование основных принципов и путей повышения качества и эффективности администрирования государственных услуг.

Изложение основного материала исследования. Исторически государственные услуги как форма взаимодействия властных структур и проживающего на данной территории населения зародились еще в древнем мире (примерно 3–4 тысячелетие до н.э.). Тогда и сформировалась примитивная структура государства, начало происходить расслоение в обществе и возникать признаки имущественных отношений между субъектами. Именно в это время образовался своеобразный правовой институт разрешения различных споров. В данном случае государственную услугу по разрешению таких споров предоставлял глава государства (общины) или уполномоченное им лицо, в большей степени на бесплатной основе. В средние века, в качестве предоставления государственной услуги можно привести пример охраны и сопровождения купцов или моряков-торговцев по маршрутам их следования государственными военными соединениями.

В Российской Федерации, а в 1721 году Российской империи, полноценной государственной услугой можно назвать введение Петром I паспортизации временно перемещённых лиц. По мнению авторов, до этого периода существовали лишь разрозненные элементы системы администрирования указанных услуг. В 16-м веке это – становление института государственных органов власти при Иване Грозном, а в начале 18-го века при Павле I – формализация и расширение бюрократического государственного аппарата.

В современном мире государственные услуги имеют ключевое значение в экономике многих стран. До 20-х годов XIX века государственные услуги не входили в сферу производства и на сегодняшний день так же как и иные услуги являются участниками рыночных отношений. Например, сектор услуг в экономике США и ЕС составляет 78% и 67% ВВП соответственно.

Тенденции развития систем предоставления государственных услуг в экономически развитых странах с устойчивым правовым институтом показывают стремление органов власти систематизировать и автоматизировать процессы соразмерно запросам общества. Однако в странах, которые находятся на пути становления институтов власти и правовой системы в целом, прослеживается или полное отсутствие инициатив государства по обеспечению приемлемых условий получения услуг, или делегирование государственных функций некомпетентным исполнительным органам. В век интеграции государственных услуг во все социально-экономической сферы страны целесообразно разграничивать экономически приоритетные услуги, которые должны предоставлять именно органы исполнительной власти, следуя четким регламентам выполнения соответствующих работ. В свою очередь, социально ориентированные государственные услуги должны предоставляться специализированной сторонней организацией при полной верификации процесса с действующим законодательством.

Особое внимание необходимо сконцентрировать на регламентации процессов администрирования услуг. Ввиду специфических аспектов каждой в отдельности услуги и невозможности создания унифицированного регламента проведения работ, государству необходимо выработать четкие требования к определённым классам услуг или к каждой в отдельности. С этой целью приведем классификацию государственных услуг (рис. 1).

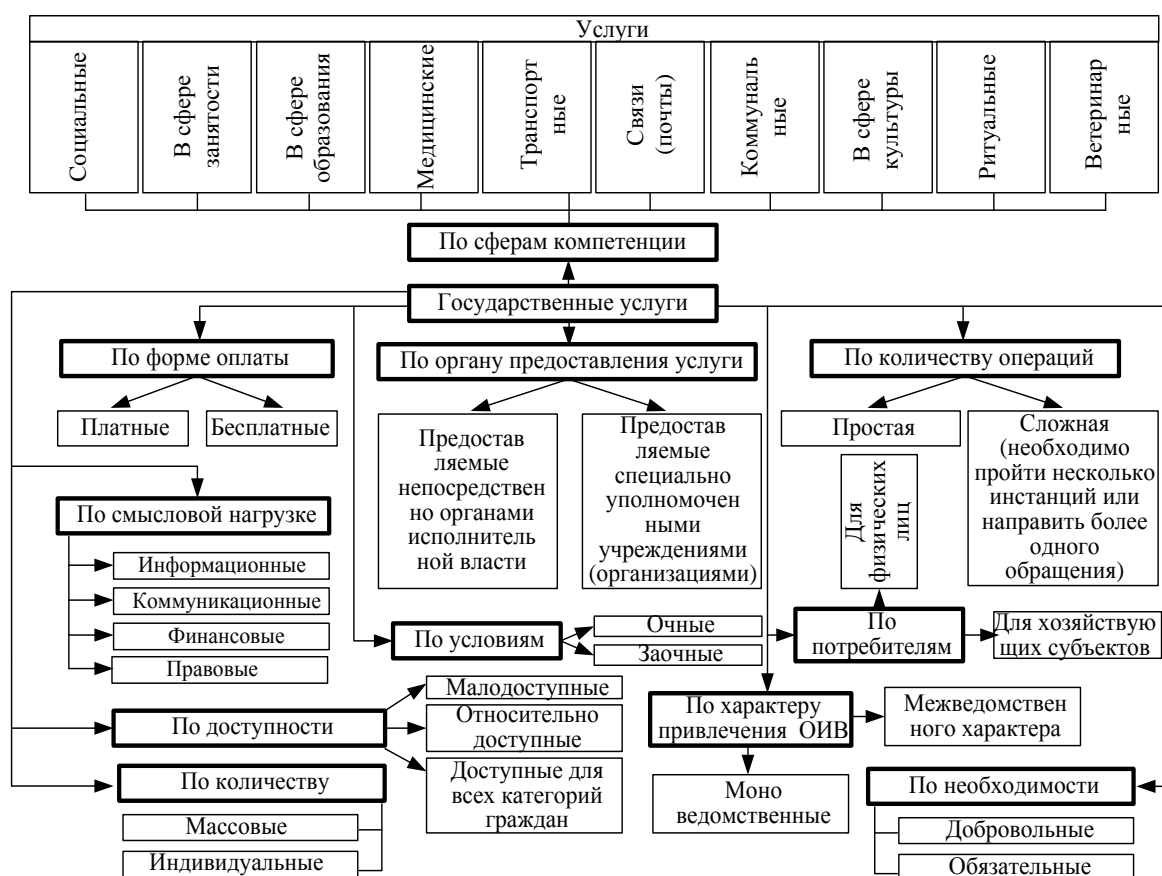


Рис. 1. Классификация государственных услуг (составлено авторами)

Приведенная классификация не даёт исчерпывающей номенклатуры государственных услуг, однако в неё включены основные фрагментарные особенности соответствующих работ. Каждая в отдельности услуга представляет собой цепочку действий и определенных требований к исполнителю и получателю услуги. Насколько же гармонизированы все элементы и будет зависеть качество и эффективность проводимых работ.

В контексте администрирования государственной услуги как целостной системы целесообразно рассмотреть отдельно показатели качества и эффективности. На сегодняшний день в мировой практике отсутствуют единые методики оценки качества и эффективности администрирования государственных услуг. Каждая страна или орган власти вырабатывают свою уникальную модель, включающую определённый набор показателей и пороговых значений к ним, которые, по их мнению, отображают ситуацию с качеством или эффективностью той или иной государственной услуги.

Качество и эффективность имеют разную природу и не являются взаимозаменяемыми показателями. По мнению авторов, качество государственной услуги – это такой набор свойств, характеристик и механизмов, который максимально способен удовлетворить потребности хозяйствующего субъекта или физического лица в соответствии с действующим законодательством страны. Основными (идеальными) характеристиками государственной услуги являются осязаемость и постоянство. Осязаемость заключается в том, что потребитель заранее знает о конечном качественном результате предоставляемой ему государственной услуги. Постоянство – это фундамент государственных услуг, который означает, что работа должна постоянно иметь высокий уровень качества вне зависимости от различных неблагоприятных факторов.

Широкое распространение в странах Европейского Союза и Российской Федерации получили работы по оцениванию соответствия предоставляемых государственных услуг требованиям международных стандартов качества серии ИСО 9000. В данном случае процедура подтверждения соответствия охватывает не только определённую услугу, а деятельность всего органа исполнительной власти или уполномоченной организации на её предоставление. Особая роль в серии стандартов ИСО 9000 уделяется удовлетворённости потребителей, основанной на принципе Деминга-Шухарта PDCA (Plan-Do-Check-Act) (рис. 2).

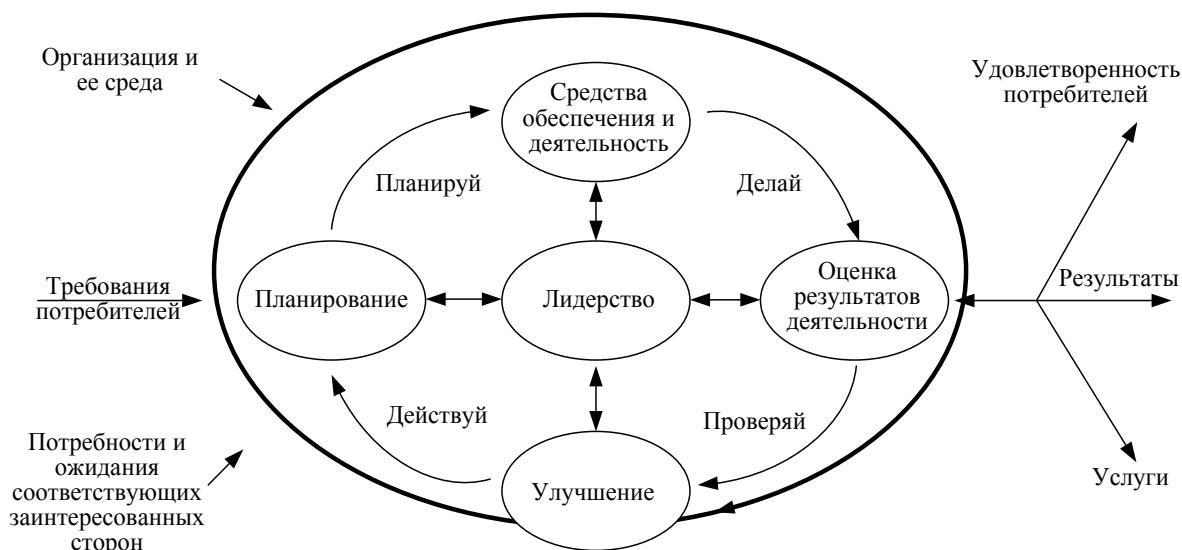


Рис. 2. Структура управления качеством услуги в соответствии с циклом PDCA [13, с. 7]

Представленные на рис. 2 элементы структуры управления качеством услуги в соответствии с циклом PDCA можно охарактеризовать следующим образом:

– *планируй* – разработка целей управления качеством и её процессами, а также определение ресурсов, необходимых для достижения результатов в соответствии с требованиями потребителей и политикой органа власти (организации), определение и рассмотрение рисков и возможностей;

– *делай* – выполнение действий в соответствии с установленными планами;

– *проверяй* – мониторинг и измерение (там, где это применимо) процессов и услуг в сравнении с целями, требованиями и запланированными действиями, сообщение о результатах;

– *действуй* – принятие мер по улучшению результатов деятельности в той степени, в какой это необходимо.

В качестве примера внедрения стандартов серии ИСО 9000 можно привести Министерство финансов Калининградской области Российской Федерации. В 2009 году данный орган исполнительной власти подтвердил с помощью компетентных организаций в сфере сертификации своё соответствие указанному международному документу [14]. Другим примером является Департамент городского имущества города Москвы. Данный орган власти также в 2016 году подтвердил соответствие своей деятельности требованиям, установленным в ИСО 9000 [15]. Посредством целенаправленного проведения политики, направленной на повышение качества предоставляемых услуг и безусловной ориентации на потребителя, приведённым органам власти удалось повысить результативность своей работы, а также вывести на новый уровень качество своей деятельности.

На сегодняшний день в мире существует значительное количество подходов определения качества услуг, однако остановимся на методике SERVQUAL, разработанной Парасураманом, Берри и Цайтамл. Указанная методика построена на принципе анкетирования, которое включает 22 пары вопросов, разбитых на 5 блоков: надёжность; отзывчивость; убедительность; сочувствие и осознанность. В контексте определения качества администрирования государственных услуг, на базе методики SERVQUAL Дж. Кроингом и С. Тейлором разработана методика SERVPERF (SERV – от service – «сервис» и PERF – от performance – «выполнение, действие»). Авторы исключили из базовой методики стадию измерения ожиданий потребителей, что дало возможность избежать негативного воздействия дифференциального подхода на достоверность конечных данных. При использовании этого подхода проводится оценка качества предоставления государственных услуг как конечного продукта, после их администрирования.

В качестве примера оценки качества государственных услуг можно привести Российскую Федерацию, где в рамках реформирования системы государственного управления на федеральном уровне законодательно установлены показатели, которым должны соответствовать все органы исполнительной власти. В соответствии с Постановлением Правительства Российской Федерации от 12 декабря 2012 г. № 1284 «Об оценке гражданами эффективности деятельности руководителей территориальных органов федеральных органов исполнительной власти (их структурных подразделений) и территориальных органов государственных внебюджетных фондов (их региональных отделений) с учетом качества предоставления ими государственных услуг, а также о применении результатов указанной оценки как основания для принятия решений о досрочном прекращении исполнения соответствующими руководителями своих должностных обязанностей» гражданам Российской Федерации предоставляется возможность оценить качество предоставления государственных услуг. Наряду с этим в соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 года № 601 «Об основных направлениях совершенствования системы государственного

управления» к 2018 году уровень удовлетворенности граждан Российской Федерации качеством администрирования государственных и муниципальных составялть не менее 90% [16,17]. В соответствии с приведенными нормативными правовыми актами органы исполнительной власти по узконаправленным государственным услугам разработали и утвердили свои требования и показатели качества. Например, Министерство здравоохранения Российской Федерации в своём приказе от 5 декабря 2011 года № 1490 «Об оценке качества и доступности государственных услуг в области содействия занятости населения» установило перечень и порядок расчёта показателей, характеризующих качество и доступность государственных услуг. Оценка качества администрирования государственных услуг, в соответствии с приведённым документом, осуществляется по следующим критериям: время предоставления государственных услуг; время ожидания в очереди при получении государственных услуг; вежливость и компетентность сотрудника, взаимодействующего с заявителем при предоставлении государственных услуг; комфортность условий в помещении, в котором предоставлены государственные услуги; доступность информации о порядке администрирования государственных услуг.

С целью совершенствования механизмов государственного управления и повышения качества предоставления государственных и муниципальных услуг в электронной форме, исключения дублирования расходов органами исполнительной власти, органами местного самоуправления и бюджетными учреждениями при предоставлении таких услуг Президент Российской Федерации В.В. Путин дал поручение № Пр-1455 от 27 июля 2016 г. В соответствии с данным документом Правительству Российской Федерации приказано сформировать электронные базы сведений о результатах предоставления государственных услуг, а также устанавливается стандартизация государственных и муниципальных услуг [18].

В сентябре-октябре 2016 года Министерство экономического развития Российской Федерации подвело итоги регулярного мониторинга качества предоставления электронных услуг субъектами РФ, проведенного центром ИТ-исследований и экспертизы РАНХиГС (рис. 3). В соответствии с приведенным рисунком экспертами был проведен анализ 1310 приоритетных услуг, предоставляемых органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органами местного самоуправления на Едином портале gosuslugi.ru и региональных порталах государственных и муниципальных услуг. Все услуги проверялись на соответствие действующему законодательству, в частности, Постановления Правительства РФ от 26 марта 2016 г. № 236, которое устанавливает требования к администрированию государственных и муниципальных услуг в электронной форме.

В соответствии с проведенным мониторингом установлено, что подать заявление специалистам удалось в 84% от общего количества исследуемых услуг. Однако показатель уведомления о результатах получения заявки оказался значительно ниже и соответствует 47% от поданных заявок, что свидетельствует о несовершенстве работы системы в части информирования потребителя. Наилучшие показатели по проведенному мониторингу оказались у Тульской и Липецкой областей с показателями 48 и 45,6% при наихудших показателях в Камчатском крае и Республике Чечня с показателями 20 и 16,7% соответственно.

Правительство Российской Федерации уже более 5 лет ведёт работы по интеграции государственных услуг в цифровое поле коммуникационной сети Интернет, в результате чего значительно сократились очереди и упростились процедуры на получение соответствующих услуг.

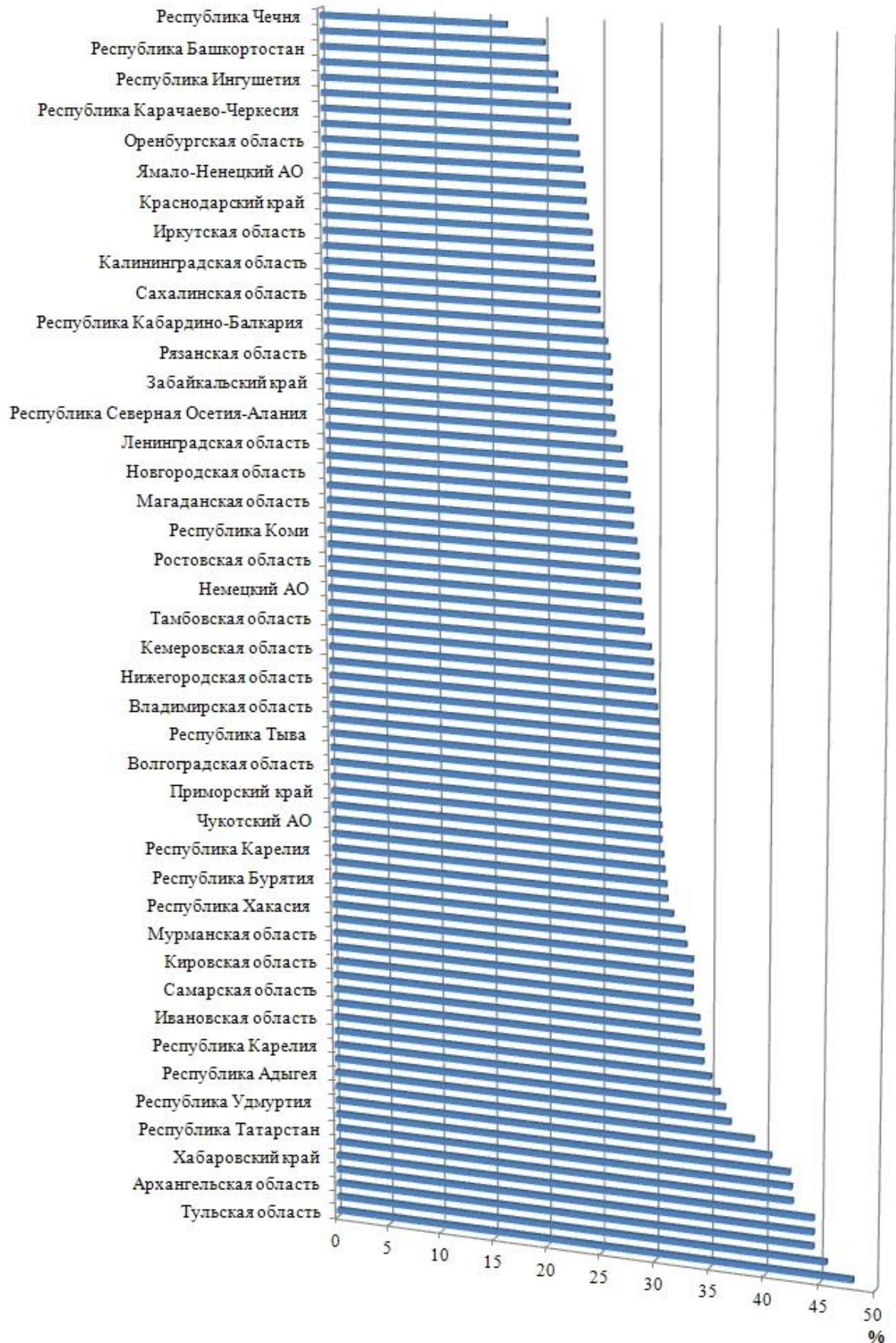


Рис. 3. Качество предоставления электронных услуг субъектами РФ, %
(составлено авторами по материалам Министерства экономического развития РФ)

Согласно данным ежегодного социологического исследования уровень удовлетворённости граждан качеством администрирования государственных услуг в России достиг 83,3% – по сравнению с 81,2% по итогам 2014 года; 77,7% – в 2013 году и 75,5% – в 2012 году. В РФ отсутствуют регионы, не достигшие целевого показателя в 70%. Среди федеральных округов самый высокий показатель оказался в Центральном федеральном округе – 87,3%. В Приволжском федеральном округе удовлетворённость качеством государственных услуг составила 85,3%, в Северо-Западном округе – 84,4%, в Сибирском – 83,5%, в Уральском – 81%. В Дальневосточном федеральном округе (ДФО) удовлетворённость качеством государственных услуг оказалась на уровне 80,1%, в Южном федеральном округе (ЮФО) – 79,8%, в Северо-Кавказском округе – 76,1% [19]. По данным официального сайта единой информационной системы в сфере закупок в информационно-телекоммуникационной сети Интернет Российской Федерации, Министерство связи и массовых коммуникаций Российской Федерации разместило на данном портале заявку на закупку услуг. Объектом закупки является информирование о доступных электронных услугах и сервисах электронного правительства, а также о преимуществах использования механизмов получения государственных и муниципальных услуг в электронной форме в 2017-2018 годах на сумму 214 млн рублей [20].

Одним из основных механизмов совершенствования качества государственных услуг в современной России выступают административные регламенты. Данные нормативные правовые акты чётко регламентируют деятельность органов власти по предоставлению той или иной услуги, а также по исполнению государственных функций и их по праву можно считать стандартами государственных услуг. Введение административных регламентов в правовое поле Российской Федерации позволило систематизировать процесс подачи документов на оказание определённой услуги потребителю и сократить количество предоставляемых документов, снизить и установить граничные сроки предоставления услуги, а также конкретизировать ответственность должностных лиц органа власти. На сегодняшний день насчитывается более 500 административных регламентов федеральных услуг, более 10 тысяч административных регламентов субъектов Российской Федерации и более 11 тысяч административных регламентов муниципальных образований.

В странах Европейского Союза в рамках развития института органов государственной власти внедряется программа цифрового правительства. По мнению российских экспертов, это следующая ступень развития общества, которая знаменуется переходом от электронного правительства. В Российской Федерации только завершается процесс формирования электронного правительства, суть которого заключается в предоставлении государственных услуг в электронном виде с агрегированием всех информационных ресурсов в единые и удобные порталы в сети Интернет. В свою очередь, цифровое правительство – правительство, создаваемое и действующее так, чтобы использовать преимущества цифровых данных при оптимизации, трансформации и создании государственных услуг [21]. Если вернуться к Европейскому Союзу, то в данной конгломерации стран используется индекс цифровой экономики и общества (Digital Economy and Society Index – DESI), который показывает динамику перехода стран к цифровому правительству (рис. 4).

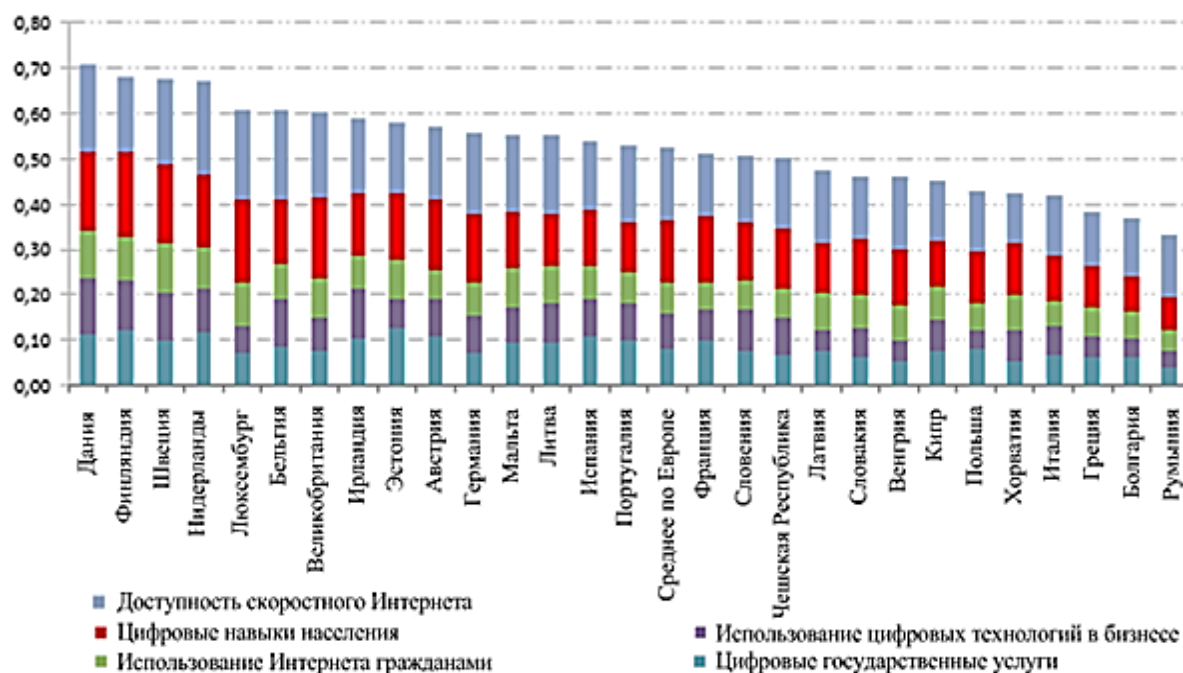


Рис. 4. Индекс цифровой экономики и общества (адаптировано авторами с английского языка, по материалам Комиссии Европейского Союза) [22]

Индекс цифровой экономики и общества состоит из пяти блоков: доступность скоростного интернета; цифровые навыки населения; использование интернета гражданами; использование цифровых технологий в бизнесе и цифровые государственные (общественные) услуги. Особый интерес вызывает последний блок приведённой статистики, где первые места в 2017 году по внедрению и использованию государственных услуг в цифровом виде занимают Эстония, Финляндия и Нидерланды, а последние места разделили Румыния, Венгрия и Хорватия. В последние годы качество европейских цифровых государственных услуг несколько улучшилось, благодаря увеличению количества доступных с помощью интернета соответствующих услуг (оценка завершённых услуг через интернет увеличилась с 75% в 2014 году до 82% в 2016 году). В дополнение к вышеизложенному представлены два вектора развития качества государственных услуг (в Российской Федерации – электронное правительство, в странах ЕС – цифровое правительство) находятся в стадии завершения своего формирования как целостной системы. У каждого подхода существуют свои достоинства и недостатки, однако в век мировой компьютеризации и глобализации они имеют колоссальное значение как для органов власти, так и для граждан страны.

Представляется, что наиболее качественная услуга может иметь низкую степень эффективности. Под эффективностью государственной услуги авторы понимают рациональное использование органом исполнительной власти или уполномоченной организацией имеющихся в их распоряжении ресурсов с целью получения приемлемого результата в рамках действующего законодательства страны. Как пример, в качестве ресурсов могут выступать финансовые и людские, а в качестве приемлемого результата могут выступать как экономические показатели, так и показатели удовлетворённости граждан от оказанной им государственной услуги.

Для достижения максимальной степени эффективности государственной услуги каждое государство разрабатывает свою систему показателей, способных отразить фактическое состояние анализируемого процесса. В большинстве работ современных авторов эффективность и результативность рассматриваются в совокупности при разработке системы соответствующих показателей, при

соблюдении взаимосвязи системы планирования, оценки, оплаты труда и ориентации служащих на достижение плановых показателей. По мнению авторов, показатели эффективности государственных услуг должны соответствовать требованиям, которые приведены на рис. 5.

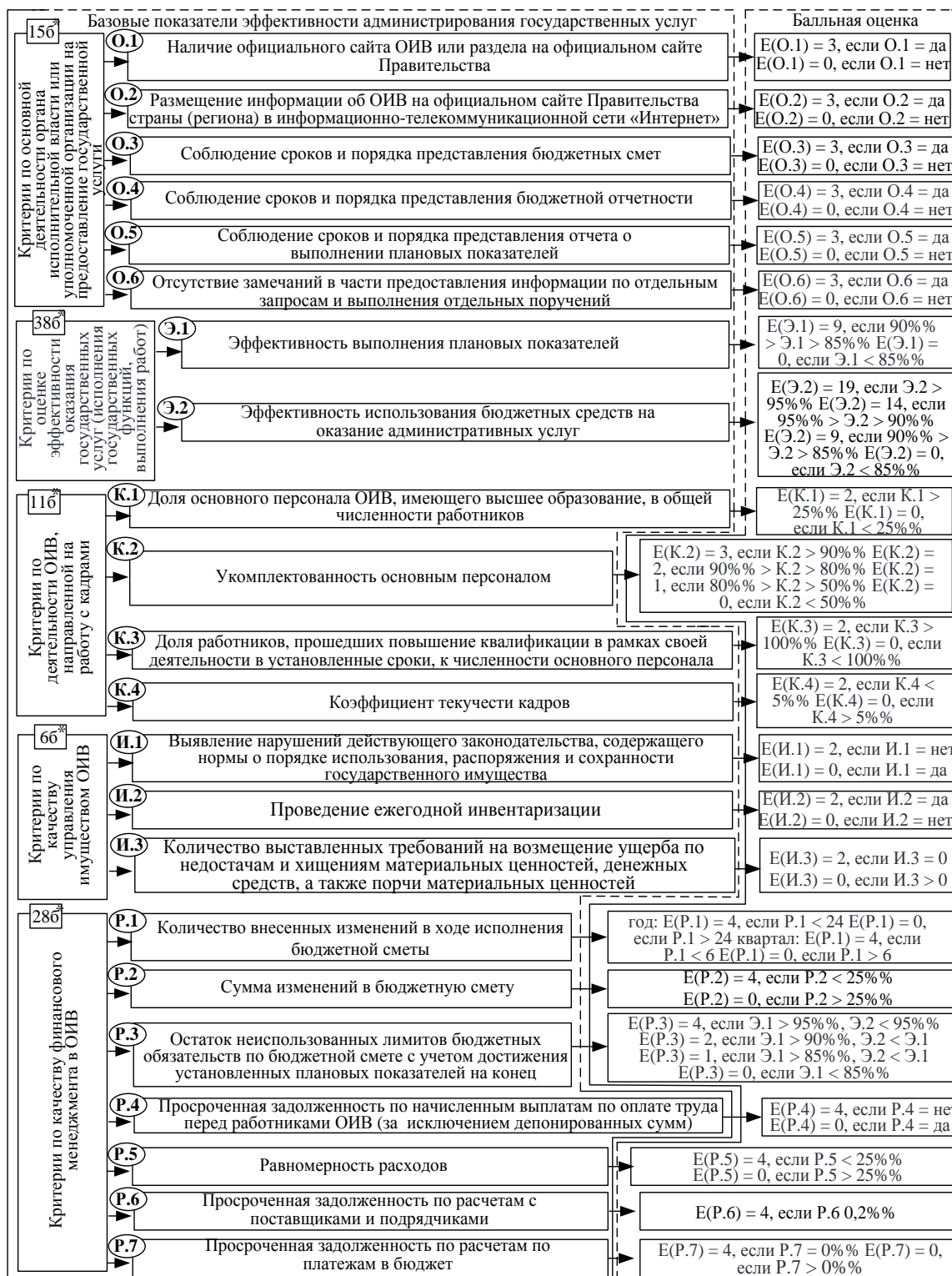


Рис. 5. Требования к показателям эффективности государственных услуг (составлено авторами)

Представленные требования к показателям эффективности государственной услуги имеют особенности, отличительные от качественных показателей. Гармонизация этих двух требований и нахождение баланса между качеством и эффективностью соответствующих работ является предметом дискуссии многих современных авторов. В части эффективности, если орган власти будет стремиться к определённому результату без учета ресурсов, то можно недостаточно эффективно их использовать для соответствующих целей. В свою очередь, если заботиться только о ресурсах, то результат может быть не в рамках необходимого показателя. Как видим, в структуре самого понятия эффективности государственной услуги также существует баланс применяемых подходов. Достижение баланса как в самой эффективности, так и баланса между эффективностью и качеством значительно затрудняет установление действенной системы администрирования государственных услуг. По мнению авторов, на данном этапе целесообразно представить базовые показатели и балльную оценку эффективности администрирования государственных услуг, руководствуясь Постановлением Правительства Тульской области № 777 от 27 декабря 2012 года (рис. 6).

Приведённая система показателей при её использовании в качестве индикатора эффективности органа исполнительной власти или организации, уполномоченной на администрирование государственных услуг, позволит выявить как общее состояние предоставляемой услуги, так и точечное несоответствие в определённых операциях. Важнейшими условиями повышения эффективности и результативности деятельности органа исполнительной власти является развитие системы качества услуг и формирование их кадрового потенциала. Орган власти должен обладать квалифицированными кадрами, способными творчески решать сложные задачи на современном этапе развития государства и общества в целом. Основные задачи совершенствования деятельности и направленной на это административной реформы устанавливаются исходя из ориентиров, определяемых действующим законодательством страны и программами развития государственных услуг. Государственным органам целесообразно рассмотреть механизм

бенчмаркинга, при котором выделить отдельные государственные услуги и передать их в сторонние организации. Например, в Российской Федерации услуги передаются в многофункциональные центры предоставления государственных и муниципальных услуг (МФЦ).



* - Максимальное количество баллов по группе критериев.

Рис. 6. Базовые показатели и балльная оценка эффективности администрирования государственных услуг (составлено авторами на основании Постановления Правительства Тульской области № 777 от 27 декабря 2012 года) [23]

Бразильский опыт показывает работу центров обслуживания населения (аналог МФЦ), которые преобразовали методику оказания государственных услуг: решения в этих соответствующих организациях принимаются в кратчайшие сроки, а не в течение нескольких недель или месяцев. Таким образом, создаётся новая парадигма оказания государственных услуг – экономически эффективная, качественная и оперативная. Повышение экономической эффективности, результативности и качества оказания услуг было достигнуто посредством консолидации излишних и дублирующих инвестиций, улучшения управления государственными ресурсами и рефокусирования на потребителей [24].

Выводы. На основании проведённого анализа и представленных данных можно сделать выводы о том, что чёткая и прозрачная государственная политика в сфере администрирования государственных услуг мобилизует деятельность органов власти, повышает эффективность и качество администрирования соответствующих работ, а также результативность государственного управления в целом. Приоритетными направлениями развития государства в указанных сферах должны стать работы по созданию систем показателей качества и эффективности, а также программ по реформированию административного аппарата государства. В настоящее время большинство стран мира пошли по пути перенесения сектора государственных услуг в цифровое и электронное информационное поле, что является крайне перспективным направлением для внедрения в развивающихся странах. Авторами отмечается значительный вклад Правительства Российской Федерации в повышение эффективности и качества государственных услуг, что отражено в серии нормативных правовых актов и создании электронного правительства в стране. Поэтому сейчас актуальной задачей является сохранение и закрепление достигнутых результатов, обеспечение бесперебойной и налаженной работы многофункциональных центров предоставления государственных и муниципальных услуг. Проведённое исследование основных принципов и подходов к повышению качества и эффективности администрирования государственных услуг в различных странах показывает целесообразность унификации требований к однотипным услугам, что рационально выполнить через закрепление определённых требований в административных регламентах как формы нормативного правового акта.

Таким образом, для организации конструктивного взаимодействия государства и общества необходимо актуализировать и систематизировать существующую нормативную базу в сфере администрирования государственных услуг, а также планомерно повышать квалификацию служащих органов исполнительной власти.

Список использованных источников

1. Ансофф И. Стратегическое управление: сокр. пер. с англ. / под науч. ред. Л.И. Евенко. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.city-strategy.ru/adv2read/read.php?read_id=138 (дата обращения: 01 ноября 2017 г.).
2. Гарнер Д. Великобритания. Центральное и местное управление: пер. с англ. / под науч. ред. Н.А. Шульженко. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://lawlibrary.ru/izdanie44080.html> (дата обращения: 01 ноября 2017 г.).
3. Драго Р. Административная наука: пер. с фр. / под ред. Б.М. Лазарева. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://lawlibrary.ru/izdanie18576.html>
4. Грейсон Дж. К. Американский менеджмент на пороге XXI века / Дж. К. Грейсон, К. О'Делл. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://clck.ru/CD7Pf>

5. Брэбан Г. Французское административное право: пер. с фр. / под ред. Д.И. Васильева. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://lawlibrary.ru/izdanie23584.html> (дата обращения: 01 ноября 2017 г.).

6. Карловская Е.А. Статичность и динамичность сферы государственных услуг / Е.А. Карловская // *Ars administrandi* (Искусство управления). – 2011. – № 1. – С.96-104.

7. Батина И.Н. БОР как инструмент повышения эффективности бюджетных услуг / И.Н. Батина, А.Ю. Тульская // *Финансы*. – 2008. – № 8. – С. 20-28.

8. Козельский В.Н. Исследование сущности государственных услуг в современной России / В.Н. Козельский // *Вестник Саратовского государственного социально-экономического ун-та*. – 2011. – № 2. – С.148-151.

9. Кайль Я.Я. Повышение эффективности и результативности управления субъектом Российской Федерации, основанное на регламентации предоставления государственных услуг / Я.Я. Кайль // *Национальные интересы: приоритеты и безопасность*. – 2012. – № 1 (142). – С. 15-21.

10. Аджубей Р.В. Оценка эффективности предоставления государственных и муниципальных услуг населению / Р.В. Аджубей // *Молодой ученый*. – 2017. – № 1. – С. 135-140.

11. Чалая Ю.Ю. Организационно-правовые основы повышения качества государственных (муниципальных) услуг / Ю.Ю. Чалая // *Руководитель бюджетной организации*. – 2010. – № 3. – С. 23-30.

12. Мезенцева С.Н. Необходимость и способы повышения качества предоставления государственных и муниципальных услуг в многофункциональных центрах / С.Н. Мезенцева // *Государственное и муниципальное управление в XXI веке: теория, методология, практика*. – 2016. – № 23. – С. 142-146.

13. ГОСТ Р ИСО 9001-2015 Системы менеджмента качества. Требования. – М: Стандартиформ, 2015. – 32 с.

14. Официальный сайт Министерства финансов Калининградской области Российской Федерации. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://minfin39.ru/ministry/qualitymanag/> (дата обращения: 01 ноября 2017 г.).

15. Официальный сайт Департамента городского имущества города Москвы. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dgi.mos.ru/about/the-quality-management-system/>

16. Об оценке гражданами эффективности деятельности руководителей территориальных органов федеральных органов исполнительной власти (их структурных подразделений) и территориальных органов государственных внебюджетных фондов (их региональных отделений) с учётом качества предоставления ими государственных услуг, а также о применении результатов указанной оценки как основания для принятия решений о досрочном прекращении исполнения соответствующими руководителями своих должностных обязанностей. – [Электронный ресурс]: Постановление Правительства Российской Федерации от 12 декабря 2012 № 1284. – Москва, 2012. – Режим доступа: <https://normativ.kontur.ru/document?moduleId=1&documentId=263141>

17. Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления. – [Электронный ресурс]: Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2012. – № 601. – Москва, 2012. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/902345106>

18. Поручение по вопросу повышения качества оказания государственных услуг в электронной форме. – [Электронный ресурс]: Поручение Президента Российской Федерации от 27 июля 2016 № Пр-1455. – Москва, 2016. – Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/acts/assignments/orders/52638>

19. Официальный сайт Министерства информационных технологий, связи и средств массовой информации Нижегородской области Российской Федерации. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mininform-nnov.ru/>

20. Официальный сайт единой информационной системы в сфере закупок в информационно-телекоммуникационной сети Интернет. Закупка № 0173100007517000019. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.zakupki.gov.ru/epz/order/notice/ok44/view/common-info.html?regNumber=0173100007517000019>

21. Эндрю Стотт. Цифровое правительство 2020. Перспективы для России / Эндрю Стотт, Ю.Е. Хохлов. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://eregion.ru/analiticheskie-materialy/tsifrovoye-pravitelstvo-2020-perspektivy-dlya-rossii>

22. Официальный сайт Комиссии Европейского Союза. The Digital Economy and Society Index (DESI). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/desi>

23. Об утверждении методики оценки эффективности деятельности государственных учреждений. – [Электронный ресурс]: Постановление Правительства Тульской области (с изменениями на 19.12.2016 г.) от 27 декабря 2012 г. № 777. – Тула, 2012. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/453366248>

24. Рахимов А. Международный опыт эффективных методов предоставления государственных услуг / А. Рахимов. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cuu.su/Le/>

УДК 332.025:51-7

МОДЕЛИРОВАНИЕ ОБОСНОВАНИЯ РЕШЕНИЙ В СФЕРЕ ИНДИКАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ РЕГИОНОВ

ЯКОВЛЕВА Ю. К.,
канд. экон. наук, доцент кафедры
маркетинга и коммерческого дела
Донецкого национального
университета экономики и торговли
имени Михаила Туган-Барановского

Разработаны оптимизационные модели обоснования решений в сфере управления социально-экономическим развитием регионов, включая модель единовременного выбора и модель перспективного планирования мероприятий, позволяющие сформировать набор наиболее эффективных мероприятий и спланировать их реализацию во времени с учетом ограниченных ресурсов. В качестве целевой функции в моделях используется интегральный показатель уровня социально-экономического развития, а в качестве ограничений выступают бюджетные ограничения. Модели могут стать основой для выбора наиболее эффективных мероприятий в рамках индикативного управления социально-экономическим развитием регионов.

***Ключевые слова:** социально-экономическое развитие, индикативное управление, региональное развитие и управление, уровень развития региона, сценарный подход, оптимизационная модель.*

Optimization models of decision support in the sphere of managing socio-economic development of regions have been developed, including the model of one-time selection and the model of long-term planning of measures, which allow to form a set of the most effective measures and to plan their implementation in time taking into account the limited resources. The integral indicator of the level of socio-economic development is used as the target function in the models, while budget limitations are used as constraints. Models can become the basis for choosing the most effective measures within the framework of indicative management of socio-economic development of the regions.

***Key words:** socio-economic development, indicative management, regional development and management, level of regional development, scenario approach, optimization model*

Постановка и актуальность проблемы. Развитие регионов, их социально-экономическая стабильность формирует экономический и социальный потенциал государства в целом, обеспечивает его устойчивые позиции на международной экономической арене и возможность противостоять влиянию таких современных вызовов, как глобализация, международная конкуренция и т.д. Однако жизнедеятельность регионов, как территориальных социально-экономических систем внутри страны, зависит не только от воздействия внешних факторов, но и от множества внутренних факторов, условий, специфических особенностей развития, чрезвычайных ситуаций, в полной мере учесть и оперативно отреагировать на которые возможно лишь в рамках регионального управления. В настоящее время региональное развитие и управление им всё чаще составляют объектно-предметную сферу экономических исследований, представляющих научному сообществу актуальные и действенные концепции, стратегии, механизмы регионального управления, включающие подходы к оценке уровня развития регионов, рекомендации по оптимизации процессов управления на региональном уровне и т.д. В данной связи следует выделить работы Н.В. Зубаревич, К.В. Садовой, С.С. Краснова, А.М. Коровина, О.Ф. Новиковой, А.И. Амоши, В.П. Антонюк, Л.В. Шаульской,

В.Н. Василенко, О.С. Причины, Д.В. Суходоева, А.А. Куклина, Г.А. Сульдиной, И.В. Даниловой, М.А. Буринова, Т.Т. Цатхлановой, Е.В. Реутова, Р.А. Брусенской, Т.Г. Озерниковой, Т.А. Беркович и др [1-15].

Однако следует отметить, что не все предлагаемые научно-методические подходы в области управления регионами разработаны до уровня принятия конкретных управленческих решений, учитывающих всю совокупность региональных особенностей и факторов развития. В настоящее время, с учётом современных вызовов и непростых условий жизнедеятельности территориальных социально-экономических систем, очевиден тот факт, что такие характеристики принимаемых управленческих решений, как своевременность и оперативность, грамотность и результативность, соотношение с возможностями доступных ресурсов и имеющегося времени, определяют эффективность регионального менеджмента и создают больше возможностей для развития регионов.

Целью статьи является разработка оптимизационных моделей обоснования решений в сфере индикативного управления социально-экономическим развитием регионов, позволяющих выбрать максимально эффективные наборы мероприятий на основе имеющихся альтернатив.

Изложение основного материала. Принятие решений представляет собой процесс определения круга имеющихся альтернатив с последующим выбором среди них альтернативы, максимизирующей результат, оцененный на основе ценностей и предпочтений лица, принимающего решение [16]. В контексте принятия решений в сфере индикативного управления социально-экономическим развитием территорий под принятием решений будет пониматься процесс идентификации альтернатив (определения круга возможных решений) и выбор среди них альтернативы, которая в максимальной степени способствует достижению территорией целевых показателей социально-экономического развития. При этом идентификация альтернатив выводится за скобки настоящего исследования ввиду того, что в практике управления территориями таких альтернатив может быть множество, причем набор конкретных альтернатив зависит от специфики территории, доступного инструментария и ресурсов, особенностей управления и т.п.

Таким образом, итоговой целью принятия решений в сфере индикативного управления социально-экономическим развитием территорий (регионов), будь то в рамках реализации долгосрочных программ или же при выборе из нескольких текущих альтернатив, должно стать повышение значений показателей социально-экономического развития (как один из вариантов, в зависимости от целеполагания – достижение установленных целевых значений индикаторов). Следовательно, результатом всего процесса индикативного регионального управления, в частности, использования интегральных и частных показателей, функционирования механизма, построения моделей и т.п. должен стать выбор конкретных мероприятий по повышению индикаторов, реагированию на выявленные отклонения, выделение необходимых ресурсов, объемное и календарное планирование мероприятий. В этом контексте итогом принятия решений будет выбор для реализации конкретных мероприятий на основе оценки их целесообразности, экономической целесообразности и потенциальных результатов их реализации.

Разработка и принятие управленческих решений, выбор соответствующих мероприятий, связанных с индикативным управлением развитием, осуществляется в четырех основных сферах:

1. Долгосрочное планирование мероприятий, связанных с повышением уровня индикаторов социально-экономического развития территорий. В рамках такого долгосрочного планирования могут устанавливаться целевые значения как частных индикаторов в конкретных сферах, так и интегральных показателей социально-экономического развития территорий. Практическое наполнение соответствующих мероприятий определяется особенностями конкретной сферы социально-

экономического развития. Такие мероприятия могут включать повышение социальных выплат, создание новых рабочих мест, реализацию экологических, и образовательных программ, повышение качества услуг здравоохранения, строительство объектов инфраструктуры и т.п. В данном случае обоснование управленческих решений в сфере долгосрочного планирования мероприятий сводится к анализу имеющихся альтернатив с учетом ограниченных ресурсов и выбору из них мероприятий, имеющих максимальную эффективность с позиций повышения значений индикаторов или достижения целевых значений индикаторов.

2. Реагирование на нежелательные ситуации. Данное направление становится актуальным при обнаружении существенных отклонений фактических значений индикаторов (интегральных показателей или показателей по отдельным направлениям) от целевых или же при очень неблагоприятных значениях определенных индикаторов, что требует экстренного реагирования. Как правило, такие отклонения связаны с угрозами срыва реализации программ развития или могут стать причиной кризисных ситуаций в других сферах социально-экономического развития. Ключевое отличие экстренного реагирования на нежелательные ситуации от долгосрочного планирования заключается в отсутствии возможностей корректировки целевых показателей (необходимо вернуть систему на желательную траекторию, а не планировать такую траекторию на будущее) и резервов времени для выделения ресурсов в целях реализации крупных мероприятий. В связи с этим при экстренном реагировании возможности руководства территорий и государства в целом ограничены корректирующими мероприятиями, зачастую организационного характера. Поскольку предполагается, что при планировании долгосрочных программ социально-экономического развития в них закладываются реалистичные показатели и мероприятия, то отклонения в большинстве случаев могут быть связаны с человеческим фактором и непредсказуемыми событиями (техногенные катастрофы, экономические кризисы и т.п.).

3. Повышение потенциала социально-экономического развития. В данном случае речь идет не о росте текущего уровня социально-экономического развития (который в рамках предложенного механизма индикативного управления [17; 18] оценивается на основе интегрального показателя уровня социально-экономического развития), а о создании на соответствующей территории потенциала развития на будущее (который предлагается оценивать на основе интегрального показателя динамики потенциала социально-экономического развития [17]). В практической плоскости создание потенциала отличается от повышения текущего уровня развития тем, что показатели, включенные в оценку потенциала, не отражают повышения благосостояния населения, развития промышленности или инфраструктуры в текущем периоде времени, однако их накопление является основой для роста индикаторов текущего уровня в будущих периодах. В таком случае задача распределения ограниченных ресурсов может сводиться к компромиссу между целями повышения текущих показателей и целями накопления потенциала, что сводит ее к распространенной дилемме государственного управления между «проеданием» и «инвестициями в будущее».

4. Учет необходимости повышения уровня социально-экономического развития при выборе мероприятий, напрямую на него не влияющих (т.е. в повседневном управлении территориями). Практические задачи управления территориями и государством не всегда связаны с реализацией конкретных программ (текущие рабочие вопросы и решения, оперативные управленческие решения), однако прямо или косвенно они также влияют на достижение установленных целей и приоритетов. Поэтому все решения по управлению территориями должны оцениваться с учетом их влияния на социально-экономическое развитие. Например, если имеется выбор из нескольких предприятий, претендующих на земельный участок, то при стандартной практике принятия решений его выделяют тому экономическому субъекту, который больше за него заплатит или обязуется выполнить некоторый набор критериев целевого использования. При использовании индикативного подхода к управлению необходимо

также в комплексе оценить последствия влияния каждой из альтернатив на социально-экономическое развитие территории по всем показателям, входящим в интегральный показатель. В итоге может оказаться, что проект претендента, предлагающего большую цену и большие суммы инвестиций, окажется менее привлекательным с учетом приоритетов социально-экономического развития территории в целом. Таким образом, индикаторы социально-экономического развития становятся дополнительным фактором в рамках более комплексного рассмотрения всех ситуаций, складывающихся в процессе управления развитием территорий.

Ввиду того, что повышение уровня социально-экономического развития требует затрат различных ресурсов (финансовых, временных, организационных и т.п.), принятие решений в большинстве случаев сводится к выбору одной или нескольких из имеющихся альтернатив (мероприятий), реализация которых позволит достичь максимального результата при обеспечении рациональных затрат ресурсов.

В современной практике, связанной с подготовкой и реализацией управленческих решений на уровне государства, предприятий и прочих субъектов, широкое распространение приобрело использование экономико-математических моделей, в частности, аппарата математического программирования. Применение этого инструментария позволяет создавать математические модели для решения широкого спектра социально-экономических задач, предполагающих распределение ограниченных ресурсов, выбор из перечня альтернативных вариантов, планирование тех или иных мероприятий во времени и т.п. В рамках обоснования руководством государства и территорий решений в сфере управления, в том числе при формализации задач подбора оптимальных параметров решений, целесообразно применять инструментарий создания оптимизационных моделей [19]. А также инструментарий математического программирования [20; 21; 22] для выполнения соответствующих расчетов при решении этих задач, т.е. для формирования оптимального набора мероприятий и расчета значений параметров соответствующих управленческих решений. При принятии решений в сфере управления развитием территорий необходимо решать задачу выбора из имеющихся альтернатив таких решений, при реализации которых будет достигаться максимальное увеличение ключевых индикаторов социально-экономического развития при учете всего комплекса потребностей соответствующей территории. Дополнительным преимуществом использования такого инструментария является сочетание имитационных и оптимизационных возможностей [23], что позволяет не только подбирать оптимальный набор мероприятий, но и оценивать влияние предполагаемых к реализации решений или мероприятий на параметры социально-экономического развития.

Со структурной точки зрения экономико-математическая оптимизационная модель состоит из следующих двух элементов:

целевая функция, в числовом виде выражающая критерии оценки степени оптимальности одного варианта по сравнению с другим;

система ограничений, выражающая условия, которые должны соблюдаться при расчете модели и поиске оптимального решения.

Как ограничения, так и целевая функция выражаются в математическом виде и состоят из изменяемых параметров (переменные модели) и неизменных параметров (константы модели). Решение оптимизационной задачи сводится к нахождению значения переменных, при которых целевая функция модели достигает или максимально приближается к заданному целевому значению (максимальному, минимальному или конкретному заданному значению). При этом должны соблюдаться установленные ограничения. Задача может не иметь решения в случаях, когда заданы цели, которые не могут быть достигнуты при установленных ограничениях. Тогда приходится либо изменять целевую функцию, либо ослаблять ограничения, реализуя своего рода итеративный процесс проработки возможных вариантов с использованием модели.

При обосновании широкого спектра решений в сфере управления социально-экономическим развитием территорий руководству необходимо получить ответы на следующие ключевые вопросы:

«Какой уровень социально-экономического развития наблюдается в тех или иных территориях в настоящее время, а какой является желательным в текущей момент и в долгосрочной перспективе?»;

«Какие мероприятия и в какой мере позволяют повысить уровень социально-экономического развития?»;

«Какие мероприятия следует включить в программы социально-экономического развития территорий?»;

«Какие средства и ресурсы необходимы для практической реализации тех или иных мероприятий?»;

«Как мероприятия, направленные на повышение уровня одних показателей социально-экономического развития, отразятся на других показателях территорий?»;

«Как те или иные управленческие решения, не имеющие своей непосредственной целью повышения уровня каких-то определённых показателей развития, отражаются на ключевых индикаторах?»;

«Как следует распределить реализацию тех или иных мероприятий во времени?»;

«Какие мероприятия следует включить в оптимальный набор с учетом ограниченных ресурсов?».

С учетом стоящих практических задач используемый инструментарий должен позволять руководству государства или соответствующей территории, аналитику или другому ответственному лицу получать ответы на вышеуказанные вопросы. Ответы на часть из сформулированных выше вопросов позволяют получить статистические показатели, но для других – необходимо использование соответствующих экономико-математических моделей.

Общая схема моделирования оптимального выбора мероприятий в сфере индикативного управления социально-экономическим развитием территорий представлена на рис. 1.



Рис. 1. Укрупненная схема моделирования оптимального выбора мероприятий в сфере индикативного управления социально-экономическим развитием территорий

Для начала необходимо ввести критерий оптимизации, в качестве которого в работе будет использоваться авторский интегральный показатель социально-экономического развития, введенный в работе [24], рассчитанный на основе набора исходных показателей (таблица 1), обоснованного в работе [25].

Таблица 1

**Относительные показатели уровня социально-экономического развития
территорий и исходные показатели для их расчета**

Условное обозначение	Относительные показатели внутри конкретных сфер
Экономическая сфера	
$IS_{1,1}$	Основной капитал в расчете на одного работающего
$IS_{1,2}$	Износ основных фондов
$IS_{1,3}$	Валовый региональный продукт на душу населения
$IS_{1,4}$	Производство товаров и услуг на душу населения
$IS_{1,5}$	Чистые активы субъектов хозяйствования на душу населения
$IS_{1,6}$	Количество физических лиц-предпринимателей на душу населения
Показатели качества жизни	
$IS_{2,1}$	Оборот розничной торговли и объем платных услуг (разделенный на стоимость потребительской корзины) на душу населения;
$IS_{2,2}$	Среднедушевые денежные доходы населения в месяц (разделенные на стоимость потребительской корзины);
$IS_{2,3}$	Денежные сбережения на душу населения (разделенные на стоимость потребительской корзины);
$IS_{2,4}$	Долговая нагрузка на душу населения (разделенная на среднедушевые денежные доходы населения в месяц)
$IS_{2,5}$	Обеспеченность жильем на душу населения
$IS_{2,6}$	Средняя продолжительность жизни (ожидаемая продолжительность жизни при рождении)
$IS_{2,7}$	Выбросы от стационарных и передвижных источников на душу населения
$IS_{2,8}$	Число зарегистрированных преступлений на душу населения
$IS_{2,9}$	Количество официально зарегистрированных безработных на душу населения
$IS_{2,10}$	Заболеваемость сердечно-сосудистыми заболеваниями
$IS_{2,11}$	Заболеваемость онкологическими заболеваниями
Демографические показатели (человеческий капитал)	
$IS_{3,1}$	Средний возраст населения
$IS_{3,2}$	Среднее количество детей на одну женщину
$IS_{3,3}$	Процент населения с высшим образованием

Интегральный показатель рассчитывается следующим образом:

$$ISED = \sum_{s=1}^3 \left(\sum_{n=1}^{N_s} \left(f \left(IS_{s,n}^F, IS_{s,n}^E \right) \cdot w_{s,n} \right) \cdot w_s \right),$$

где w_s – весовой коэффициент s -й сферы оценки социально-экономического развития,

причем $\sum_{s=1}^3 w_s = 1$ (аналогично – по показателям внутри сфер);

$w_{s,n}$ – весовой коэффициент n -го частного показателя S -й сферы оценки социально-экономического развития;

$IS_{s,n}^F$ и $IS_{s,n}^E$ – фактическое и эталонное значения показателя, используемого для оценки n -й характеристики внутри S -й сферы;

f – функция сопоставления:

$$f\left(IS_{s,n}^F, IS_{s,n}^E \right) = 0 \leq \begin{cases} \frac{IS_{s,n}^F}{IS_{s,n}^E}, IS_{s,n} \in \{I^+\} \\ \frac{IS_{s,n}^E}{IS_{s,n}^F}, IS_{s,n} \in \{I^-\} \end{cases} \leq 1,$$

где $\{I^+\}$ и $\{I^-\}$ – множество характеристик, рост которых желателен (положительных) и нежелателен (отрицательных).

С учетом того, что индикативное управление социально-экономическим развитием регионов осуществляется как в долгосрочной перспективе, так и на уровне реализации текущих мероприятий, целесообразно предложить две оптимизационные модели: *модель единовременного оптимального выбора мероприятий* и *модель перспективного оптимального планирования мероприятий*.

Первая модель может использоваться для обоснования оптимального выбора мероприятий (в широком понимании – выбора одного или нескольких управленческих решений из имеющихся альтернатив) в условиях ограниченных ресурсов для реализации в текущий период времени или на ближайшую перспективу. В данном случае исключаются задачи средне- и долгосрочного планирования и акцент делается на принятии решений на основе потребностей текущего момента.

В таком случае общая постановка задачи имеет следующий вид. Уровень социально-экономического развития территории характеризуется такими показателями, как интегральный показатель социально-экономического развития $ISED$ и набором частных показателей $IS_{s,n}$, которые рассчитываются на основе фактических ($IS_{s,n}^F$) и эталонных ($IS_{s,n}^E$) характеристик в разрезе конкретных сфер. При этом эталонные значения устанавливаются в зависимости от конкретных подробностей анализа принятия управленческих решений (это могут быть целевые показатели в рамках программ социально-экономического развития, лучшие показатели среди всех территорий, лучшие мировые показатели и т.п.). Существует набор потенциальных мероприятий общим числом E (каждое отдельное мероприятие обозначается $e, e = 1 \dots E$), которые могут быть отобраны и реализованы с целью повышения уровня социально-экономического развития. Бюджет мероприятий ограничен суммой B^{\max} . Затраты на реализацию мероприятия e составляют B_e . Влияния мероприятий на социально-экономическое развитие учитывается в модели посредством того, что каждое такое мероприятие может изменять значения фактических значений исходных показателей $IS_{s,n}^F$. Такие изменения для отдельного мероприятия можно выразить вектором $(\Delta_e IS_{1,1}^F, \Delta_e IS_{1,2}^F, \dots, \Delta_e IS_{S,N_S}^F)$, где S – количество сфер, в которых производится оценка, N_S – количество характеристик в рамках S -й сферы. С учетом множества возможных мероприятий их потенциальное влияние на частные показатели можно выразить следующей матрицей:

$$\begin{pmatrix} \Delta_1 IS_{1,1}^F, \Delta_1 IS_{1,2}^F, \dots, \Delta_1 IS_{S,N_S}^F \\ \Delta_2 IS_{1,1}^F, \Delta_2 IS_{1,2}^F, \dots, \Delta_2 IS_{S,N_S}^F \\ \dots \\ \Delta_E IS_{1,1}^F, \Delta_E IS_{1,2}^F, \dots, \Delta_E IS_{S,N_S}^F \end{pmatrix}. \quad (1)$$

Факт реализации или нереализации того или иного мероприятия обозначается α_e , $\alpha_e = 1$, если e -е мероприятие реализовано и $\alpha_e = 0$ в противном случае. Соответственно, если некоторое мероприятие было реализовано, то оно оказывает влияние на значение исходных показателей, которые с учетом всех реализуемых мероприятий принимают следующие значения:

$$IS_{s,n}^F = IS_{s,n}^{0,F} + \sum_{e=1}^E (\alpha_e \cdot \Delta_e IS_{s,n}^F), \quad (2)$$

где $IS_{s,n}^{0,F}$ – первоначальные значения исходных показателей (без реализации каких-либо мероприятий).

Тогда оптимизационная задача сводится к тому, чтобы отобрать для реализации мероприятия, которые позволят максимально увеличить интегральный показатель социально-экономического развития территории с учетом ограниченного бюджета. Решение этой задачи достигается с использованием целевой функции, в качестве которой используется предложенный выше интегральный показатель уровня социально-экономического развития:

$$ISED = \sum_{s=1}^3 \left(\sum_{n=1}^{N_s} (IS_{s,n} \cdot w_{s,n}) \cdot w_s \right) \rightarrow \max. \quad (3)$$

Набор ограничений имеет следующий вид:

$$\sum_{e=1}^E \alpha_e \cdot B_e \leq B^{\max}$$

1. Затраты не могут превышать бюджет:

2. Каждое мероприятие может быть либо реализовано, либо не реализовано:
 $\Delta_e = 0 \vee 1, e = 1..E$.

3. Также с учетом особенностей инструментария математического программирования в ограничения входит промежуточный расчет исходных характеристик с учетом возможности реализации соответствующих мероприятий:

$$IS_{s,n}^F = IS_{s,n}^{0,F} + \sum_{e=1}^E (\alpha_e \cdot \Delta_e IS_{s,n}^F), s = 1..S, n = 1..N_s, e = 1..E.$$

При необходимости в модель можно включать дополнительные ограничения, например, целевые значения частных характеристик, ограничения расходов отдельно по разным сферам (таким как равномерное распределение бюджета на реализацию демографических и социальных мероприятий), обязательную реализацию определенных мероприятий (например, зафиксированных в утвержденных программах социально-экономического развития), взаимоисключающий характер определенных мероприятий (когда из определенного набора мероприятий может быть реализовано только одно) и т.д.

На вход в модель поступают:

исходные показатели текущего уровня социально-экономического развития;
бюджетные ограничения;

характеристики потенциальных мероприятий, включая их стоимость, влияние на характеристики социально-экономического развития и возможные частные особенности (несочетаемость некоторых мероприятий, заранее заданный выбор определенных мероприятий и т.п.).

На выходе из модели получаются следующие данные:

перечень отобранных мероприятий;
стоимость отобранных мероприятий;

итоговые значения показателей (как частных показателей, так и интегрального показателя социально-экономического развития).

Таким образом, модель позволяет решать следующие задачи

отбирать для реализации оптимальный набор мероприятий, позволяющий при заданных бюджетных ограничениях максимизировать показатели социально-экономического развития;

оценивать влияние реализации той или иной комбинации мероприятий на значения показателей социально-экономического развития;

оценивать эффективность мероприятий (как соотношение прироста показателей социально-экономического развития к затратам на их реализацию).

Рассмотренный случай актуален для решения задач принятия текущих решений на основе «моментальной фотографии» ситуации, характеризующей текущим уровнем социально-экономического развития. В то же время он неприменим для поддержки принятия решений, связанных с планированием программ и мероприятий на средне- и долгосрочную перспективу, т.к. не учитывает возможность распределения мероприятий во времени, возможность неодномоментной реализации мероприятий, неравномерность поступления бюджетных средств и прочие особенности, свойственные планированию на перспективу. Поэтому целесообразно также предложить модель, позволяющую сформировать набор наиболее эффективных мероприятий по социально-экономическому развитию и спланировать их реализацию во времени на средне- и долгосрочную перспективу.

За основу берется вышеизложенная модель, которая, однако, расширяется за счет добавления новых переменных, позволяющих учесть увеличившееся за счет добавления фактора времени разнообразие предметной области. Горизонт планирования составляет T , а каждый отдельный период времени обозначается $t, t = 1..T$. Соответственно, уровень социально-экономического развития территории в каждый конкретный период времени характеризуется такими показателями, как интегральный показатель социально-экономического развития $ISED_t$ и набором частных показателей $IS_{s,n}$, которые рассчитываются на основе фактических ($IS_{s,n,t}^F$) и эталонных ($IS_{s,n,t}^E$) характеристик в разрезе конкретных сфер. Эталонные значения могут меняться с течением времени (например, если в качестве эталонов используются прогнозы развития других территорий) или же фиксироваться на неизменном уровне (например, если в качестве эталонов используются целевые значения программ социально-экономического развития). Во втором случае эталон обозначается просто $IS_{s,n}^E$ (без индекса времени). Обозначения набора мероприятий и их влияния на исходные показатели социально-экономического развития остаются такими же, как и в модели единовременного выбора, однако суммы, выделяемые из бюджета на реализацию мероприятий, могут быть различными в зависимости от

периода времени, и, кроме того, целесообразно учитывать возможность накопления средств (когда неизрасходованные суммы переносятся и добавляются к доступным суммам на следующий период). Тогда максимальная сумма, доступная в конкретный период времени, будет обозначаться B_t^{\max} , а фактически израсходованная в данном периоде времени обозначается B_t^{exp} , т.е. $B_t^{\max} = B_{t-1}^{\max} - B_{t-1}^{\text{exp}}$.

Факт реализации или нереализации мероприятий в t -м периоде обозначается $\alpha_{e,t}$, $\alpha_{e,t} = 1$, если e -е мероприятие реализовано конкретно в t -м периоде и $\alpha_{e,t} = 0$ в противном случае. Однако, в отличие от модели единовременного выбора, мероприятия в модели перспективного планирования могут оказывать влияние на показатели социально-экономического развития в течение нескольких периодов. Таким образом, важен не сам факт реализации мероприятия в t -м периоде времени, а то, продолжает ли оно действовать в этом периоде. Факт действия e -го мероприятия в t -м периоде времени обозначается $\beta_{e,t}$, $\beta_{e,t} = 1$, если e -е мероприятие действует в t -м периоде и $\beta_{e,t} = 0$ в противном случае. Количество периодов времени, в течение которых мероприятие дает эффект после периода его реализации, обозначается L_e . Соответственно, $\beta_{e,t}$ рассчитывается по следующей формуле:

$$\beta_{e,t} = \sum_{k=1}^{\max(1; t-L_e+1)} \alpha_{e,k}. \quad (4)$$

Из формулы следует, что $\beta_{e,t}$ примет значение 1 только в том случае, если мероприятие было реализовано не позднее, чем $t - L_e + 1$ периодов назад, т.е. его эффект все еще имеет место.

Соответственно, в формуле (2) α_e заменяется на $\beta_{e,t}$ и исходные показатели с учетом всех действующих мероприятий принимают следующие значения:

$$IS_{s,n,t}^F = IS_{s,n}^{0,F} + \sum_{e=1}^E (\beta_{e,t} \cdot \nabla_e IS_{s,n}^F). \quad (5)$$

Затраты на реализацию мероприятия e в периоде его реализации составляют B_e^0 , а в каждом последующем – B_e^1 . Такое разделение необходимо ввиду того, что многие мероприятия нуждаются в значительных затратах в период реализации, после чего для поддержания их эффекта нужны существенно меньшие поддерживающие затраты. Например, программа строительства спортивных сооружений требует больших затрат во время строительства, однако их поддержание и обслуживание нуждается в существенно меньших затратах. При необходимости можно учесть в модели различную стоимость поддерживающих затрат для каждого периода времени и обозначить ее B_e^i , где i – количество периодов времени, прошедших с момента реализации мероприятия.

Графическая иллюстрация вышеизложенной постановки представлена на рис. 2.

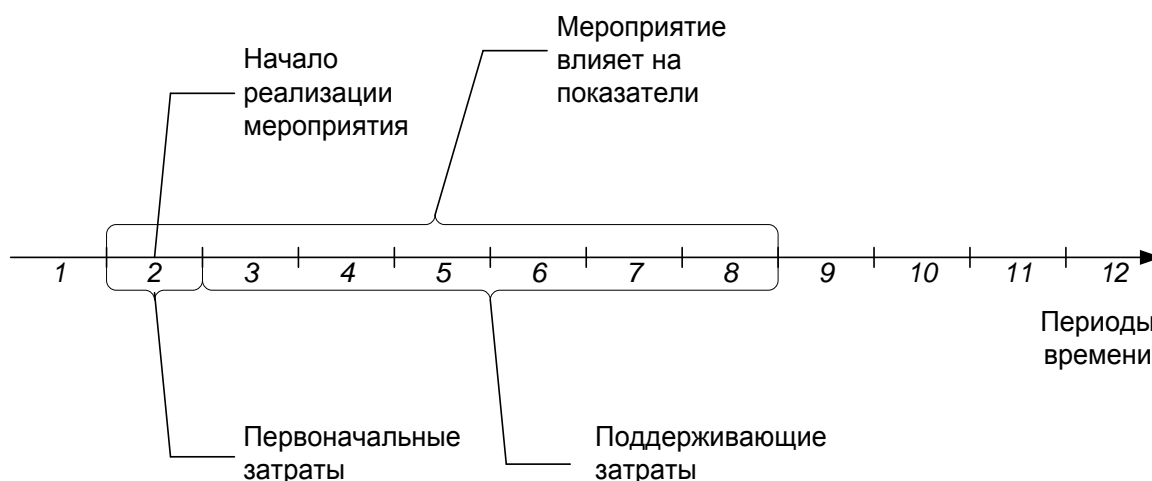


Рис. 2. Графическая иллюстрация временных характеристик мероприятий по повышению уровня социально-экономического развития территорий

Таким образом, оптимизационная задача перспективного планирования мероприятий по социально-экономическому развитию территории сводится к тому, чтобы отобрать для реализации в каждый конкретный период времени мероприятия, которые позволят максимально увеличить интегральный показатель с учетом ограниченного бюджета. При этом целесообразно ставить задачу максимизации среднего уровня социально-экономического развития территории в плановый период, а не его максимизации к концу периода (что отличает данную постановку задачи от, например, инвестиционных решений, когда ставятся задачи максимизации прибыли в конце инвестиционного проекта). Решение этой задачи достигается с использованием следующей целевой функции:

$$\frac{1}{T} \sum_{k=1}^T ISED_t \Rightarrow \max. \quad (6)$$

Используется следующий набор ограничений:

1. Затраты (как на первоначальную реализацию мероприятия, так и поддерживающие мероприятия) в каждом отдельно взятом периоде времени t не могут

$$\sum_{e=1}^E (\alpha_t \cdot B_e^0 + \beta_t \cdot B_e^1) \leq B_t^{\max}, t = 1..T$$

превышать бюджета:

2. Каждое мероприятие может быть либо реализовано в соответствующем периоде времени, либо не реализовано: $V_{e,t} = 0 \vee 1, e = 1..E, t = 1..T$.

3. Расчет значений исходных показателей социально-экономического развития:

$$IS_{s,n,t}^F = IS_{s,n}^{0,F} + \sum_{e=1}^E (\beta_{e,t} \cdot V_e IS_{s,n}^F), s = 1..S, n = 1..N_s, e = 1..E, t = 1..T$$

4. Расчет переменной, отражающей факт реализации мероприятий:

$$\beta_{e,t} = \sum_{k=1}^{\max(1:t-L_e+1)} \alpha_{e,k}, t = 1..T$$

5. Расчет располагаемого бюджета с учетом возможного остатка средств, неизрасходованных в предыдущих периодах: $B_t^{\max} = B_{t-1}^{\max} - B_{t-1}^{\text{exp}}, t = 1..T$, где

$$B_{t-1}^{\text{exp}} = \sum_{e=1}^E (\alpha_{t-1} \cdot B_e^0 + \beta_{t-1} \cdot B_e^1)$$

По мере необходимости модель можно дополнять такими ограничениями, как целевые значения частных характеристик (т.е. не только максимизировать значения интегрального показателя, но и задавать целевые значения частных показателей, например, в соответствии с целевыми программами), ограничения расходов отдельно по разным сферам, целевые значения интегрального показателя на различные периоды времени (контрольные точки), обязательная реализация определенных мероприятий, взаимоисключающий характер мероприятий, критерии эффективности мероприятий в расчете на единицу затрат и т.д. Также можно ввести в модель исключение возможности переноса неизрасходованных средств на будущие периоды.

Таким образом, на вход в модель поступают:

исходные показатели текущего уровня социально-экономического развития;

бюджетные ограничения;

характеристики потенциальных мероприятий, включая их стоимость (как стоимость первоначальной реализации, так и стоимость поддержания), время оказания влияния на показатели социально-экономического развития, влияние на характеристики социально-экономического развития и возможные частные особенности (несочетаемость некоторых мероприятий, необходимость осуществления определенных мероприятий и т.п.).

На выходе из модели будут получены следующие данные:

перечень мероприятий, отобранных для реализации в каждый конкретный период времени;

затраты на реализацию отобранных мероприятий в разрезе времени (как по отдельным мероприятиям, так и суммарные затраты);

значения показателей для каждого периода времени (значения как частных показателей, так и интегрального показателя социально-экономического развития), а также итоговые значения (в конце планового периода) и средние значения в течение всего планового периода;

Модель позволяет решать следующие задачи:

отбирать для реализации оптимальный набор мероприятий и планировать их реализацию во времени, в результате чего при заданных бюджетных ограничениях осуществляется максимизация показателей социально-экономического развития территории;

оценивать в разрезе времени влияние реализации той или иной комбинации мероприятий на значения показателей социально-экономического развития;

оценивать эффективность мероприятий (как соотношение прироста показателей социально-экономического развития к затратам на их реализацию).

Следует отдельно остановиться на вопросе влияния выбора эталонов для сопоставления на результаты моделирования. Поскольку при расчете значения интегрального показателя уровня социально-экономического развития осуществляется сопоставление значений исходных показателей с эталонными значениями, то очевидно, что результаты моделирования будут определяться поступающими в модель эталонными значениями показателей. Таким образом:

при использовании в качестве эталонов целевых значений показателей, установленных программами социально-экономического развития, модель будет позволять выбрать набор мероприятий, позволяющий максимально приблизиться к выполнению программы развития;

если в качестве эталонов используются значения показателей, достигнутые соседними или иными выбранными для сопоставления территориями, модель будет позволять сократить отставание или сохранить лидерство среди некоторой группы территорий;

если в качестве эталонов берутся некоторые «идеальные» значения показателей (например, достигнутые ведущими странами или регионами мира, теоретически достижимые и т.п.), модель будет направлена на выбор мероприятий, позволяющих максимально приблизиться к таким «идеалам».

Соответственно, при моделировании выбора оптимальных мероприятий необходимо при выборе эталонов для сопоставления учитывать стоящие перед территорией цели развития, поскольку целеполагание при такой постановке задачи в значительной степени определяется выбором эталонов для сопоставления.

Предложенную модель можно модифицировать для решения задачи обязательного достижения установленных целевых значений, например, когда речь идет об утвержденных целях социально-экономического развития, под которые подбирается соответствующий набор мероприятий. Тогда речь идет не о максимизации значений интегрального показателя и частных показателей, а о выборе наименее затратных мероприятий для достижения поставленной цели. В таком случае целевая функция примет вид минимизации суммарных затрат в течение планового периода:

$$\sum_{t=1}^T \sum_{e=1}^E (\alpha_t \cdot B_e^0 + \beta_t \cdot B_e^1) \rightarrow \min. \quad (7)$$

Целевые значения показателей выносятся в ограничения:

$IS_{s,n,t}^F \geq IS_{s,n,t}^{*,F}, s=1..S, n=1..N_s, t=1..T$, где $IS_{s,n,t}^{*,F}$ – целевое значение n -го показателя S -й сферы в t -й период времени.

Аналогичным образом решается задача обоснования решений по созданию потенциала социально-экономического развития. Обе предложенные выше модели могут быть адаптированы для решения этой задачи путем замены формул расчета показателей уровня социально-экономического развития показателями, отражающими прирост потенциала социально-экономического развития.

Одним из важных преимуществ предложенных моделей является возможность их использования для обоснования управленческих решений с использованием сценарного подхода к управлению [26; 27], позволяющего анализировать потенциальные последствия решений, исследовать их прогнозируемую эффективность, сравнивать различные варианты потенциальных мероприятий и выбирать для реализации оптимальные решения. Разработанные модели могут использоваться в качестве имитационного инструментария, позволяющего руководству территории и государства анализировать различные сценарии при различных первоначальных постановках и возможных вариантах мероприятий и управленческих решений.

Выводы. Таким образом, были разработаны две оптимизационные модели для обоснования решений в сфере индикативного управления социально-экономическим развитием территорий – модель единовременного выбора и модель перспективного планирования мероприятий, позволяющие сформировать набор наиболее эффективных мероприятий и спланировать их реализацию во времени с учетом ограниченных ресурсов.

Основные особенности предложенных моделей, определяющие их научную новизну и практическую ценность, включают:

использование индикаторов социально-экономического развития в качестве целевой функции моделей;

выделение двух случаев: одновременного принятия решений и планирования решений на перспективу с разбивкой по времени;

возможность применения разработанных моделей как в процессе повышения уровня социально-экономического развития, так и в процессе создания потенциала социально-экономического развития;

возможность использования моделей не только в качестве оптимизационного, но и в качестве имитационного инструментария.

Список использованных источников

1. Зубаревич Н.В. Социальное развитие регионов России: проблемы и тенденции переходного периода / Н.В. Зубаревич. – 5-е изд. – М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2012. – 264 с.

2. Садова К.В. Имитационное моделирование в управлении социально-экономическими системами / К.В. Садова, С.С. Краснов // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. – 2011. – №18. – С. 65-72.

3. Коровин А.М. Анализ подходов и программного обеспечения для имитационного моделирования социальных и экономических систем / А.М. Коровин // Вестник ЮУрГУ. – 2012. – № 35. – С. 98-100.

4. Новікова О.Ф. Управління людським та соціальним розвитком у регіонах України: монографія / О.Ф. Новікова. – Донецьк: Інститут економіки промисловості, 2010. – 488 с.

5. Новікова О.Ф. Сталий розвиток промислового регіону: соціальні аспекти: монографія / О.Ф. Новікова, О.І. Амоша, В.П. Антонюк. – Донецьк: НАН України; Ін-т економіки промисловості, 2012. – 534 с.

6. Новікова О.Ф. Управління людським та соціальним розвитком у регіонах України: монографія / О.Ф. Новікова, О.І. Амоша, Л.В. Шаульська. – Донецьк: НАН України; Ін-т економіки промисловості, 2010. – 488 с.

7. Василенко В.Н. Архитектура регионального экономического пространства: монография / В.Н. Василенко. – Донецк: НАН Украины; Ин-т экономико-правовых исследований, 2006. – 311 с.

8. Причина О.С. Системный подход к управлению комплексным развитием региона / О.С. Причина // TERRA ECONOMIKUS (Экономический вестник Ростовского государственного университета). – 2009. – Т. 7. – №3 (ч. 3). – С. 224-226.

9. Суходоев Д.В. Ресурсная стратегия: подходы к организации стратегического управления ресурсным потенциалом региона / Д.В. Суходоев // Российское предпринимательство. – 2011. – №7 (1). – С. 108-110.

10. Куклин А.А. Методический подход к оценке эффективности управления социально-демографическими процессами в регионе / А.А. Куклин, Е.В. Васильева // Известия УрГЭУ. – 2012. – № 3 (41). – С. 79-86.

11. Сульдина Г.А. Реализация государственного управления социально-экономическим развитием региона на основе анализа: методический подход / Г.А. Сульдина // Актуальные проблемы экономики и права. – 2012. – № 3. – С. 151-157.

12. Данилова И.В. Оценивание политик и программ в системе государственного управления регионом: теоретические и методические подходы / И.В. Данилова, А.С. Годовых // Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент». – 2013. – Т. 7. – № 4. – С. 9-18.

13. Буринов М.А. Сущность информационных технологий как инструмент регионального управления / М.А. Буринов, Т.Т. Цатхланова // Вестник калмыцкого университета. – 2012. – № 3 (15). – С. 102-105.

14. Реутов Е.В. Механизмы формирования обратной связи в региональном и муниципальном управлении / Е.В. Реутов, Р.А. Брусенская // Научные ведомости: история, политология, экономика, информатика. – 2010. – № 7 (78). – С. 222-228.

15. Озерникова Т.Г. Использование системного подхода к управлению человеческими ресурсами региона / Т.Г. Озерникова, Т.А. Беркович // Известия ИГЭА. – 2009. – № 3 (65). – С. 42-45.
16. Орлов А.И. Теория принятия решений / А.И. Орлов. – М.: Экзамен, 2006. – 573 с.
17. Азарян Е.М. Подход к интегральной оценке социально-экономического развития территорий / Е.М. Азарян, Ю.К. Яковлева // Менеджер. – 2016. – № 3 (77). – С. 13-24.
18. Яковлева Ю.К. Механизм индикативного управления социально-экономическим развитием регионов / Ю.К. Яковлева // Торговля и рынок. – Вып. №2. – 2016. – Т. 1. – С. 158-171.
19. Каплан А.В. Решение оптимизационных задач в экономике / А.В. Каплан, В.Е. Каплан, М.В. Машенко, Е.В. Овечкина. – М.: Феникс, 2007. – 544 с.
20. Коробов П.Н. Математическое программирование и моделирование экономических процессов / П.Н. Коробов. – М.: ДНК, 2006. – 376 с.
21. Карманов В.Г. Математическое программирование / В.Г. Карманов. – М.: – ФИЗМАТЛИТ, 2008. – 264 с.
22. Таха Х.А. Введение в исследование операций / Х.А. Таха. – 8-е изд. – М.: Вильямс, 2007. – 912 с.
23. Кобелев Н.Б. Основы имитационного моделирования сложных экономических систем / Н.Б. Кобелев. – М.: Дело, 2003. – 336 с.
24. Подход к интегральной оценке социально-экономического развития территорий / Е.М. Азарян, Ю.К. Яковлева // Менеджер. – 2016. – № 3(77). – С. 13-24.
25. Азарян Е.М. Формирование набора исходных показателей для оценки социально-экономического развития регионов / Е.М. Азарян, Ю.К. Яковлева // Торговля и рынок. – 2016. – №1. – С. 17-31.
26. Емельянов А.А. Имитационное моделирование экономических процессов / А.А. Емельянов, Е.А. Власова, Р.В. Дума. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 416 с.
27. Юдицкий С.А. Сценарный подход к моделированию поведения бизнес-систем / С.А. Юдицкий. – М.: Синтег, 2001. – 112 с.