СЕКЦИЯ ЭКОНОМИКИ
ОТДЕЛЕНИЯ ОБЩЕСТВЕННЫХ НАУК РАН
ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ УРО РАН
ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ РАН
ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ РАН
УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
УРАЛЬСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
РОССИЙСКИЙ ФОНД ФУНДАМЕНТАЛЬНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

ТРУДЫ V ВСЕРОССИЙСКОГО СИМПОЗИУМА ПО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

ТОМ 2.
Миниэкономика (экономика фирмы)
Мезоэкономика (региональная экономика)

Екатеринбург
2012

СЕКЦИЯ ЭКОНОМИКИ
ОТДЕЛЕНИЯ ОБЩЕСТВЕННЫХ НАУК РАН
ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ УРО РАН
ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ РАН
ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ РАН
УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
УРАЛЬСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
РОССИЙСКИЙ ФОНД ФУНДАМЕНТАЛЬНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

ТРУДЫ V ВСЕРОССИЙСКОГО СИМПОЗИУМА ПО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

ТОМ 2.
Миниэкономика (экономика фирмы)
Мезоэкономика (региональная экономика)

Екатеринбург
2012

УДК 519.865; 330.
ББК 65.01
Т 78

Издание подготовлено при финансовой поддержке гранта РФФИ № 12-06-06002г

Ответственные редакторы

академик РАН А.И. Татаркин

член – корреспондент РАН, профессор Е.В. Попов

Рецензенты

член – корреспондент, профессор Д.Е. Сорокин (ИЭ РАН)

д.э.н., профессор В.Н. Белкин (ИЭ УрО РАН)

Труды V Всероссийского симпозиума по экономической теории. Том 2. Миниэкономика (экономика фирмы). Мезоэкономика (региональная экономика) – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2012. – 255 с.

ISBN 978–5–94646–378–2

В сборник вошли доклады секционных заседаний V Всероссийского симпозиума по экономической теории. (Екатеринбург, 26-29 июня 2012 года). Рассматриваются проблемы методологии миниэкономики и мезоэкономики.

Сборник трудов предназначен научным работникам, преподавателям высшей школы, руководителям и специалистам народного хозяйства.

УДК 519.865; 330.
ББК 65.01

Reports of the V Russian Symposium on Economic Theory. Vol.1.. Minieconomics (economics of firm). Mezekonomika (regional economy). Yekaterinburg^ Institute of Economics (UB of RAS), 2012. – 255 pp.

ISBN 978–5–94646–378–2

The collection includes reports of Section meeting of the V Russian symposium of Economic Theory. (Yekaterinburg, June 26 – 29, 2012). The collection of the problems of, minieconomics and mezoaeconomics are esteemed.

The collection of scientific works is intended to science workers, teachers of a higher school, chiefs and specialists of national economy.

ISBN 978–5–94646–378–2

© Институт экономики УрО РАН, 2012
© Авторы, 2012

СОДЕРЖАНИЕ

МИНИЭКОНОМИКА (ЭКОНОМИКА ФИРМЫ) 8

Антонова О.А. Японский опыт реализации человеческого капитала персонала предприятия 9

Балабайкин В.Ф., Ершов В.В. Динамическое управление устойчивым развитием молокоперерабатывающих предприятий 12

Веретенникова А.Ю. Матрица дифференциации институтов 14

Дробышева Е.А. Анализ институтов в сенсорном брендинге 17

Дубовик Б.А. Особенности формирования инновационного кластера 19

Ерш Е.В. Пути снижения уровня оппортунистического поведения на предприятиях ОПК 21

Калабина Е.Г. Интеграция системы отношений «работник – работодатель» в оценку результативности деятельности экономической организации 22

Карпов А.Л. Конкурентное поведение предпринимательских структур: барьеры и ресурсы 27

Колбачев Е.Б. Развитие производственных систем миниэкономического уровня как преодоление информационного дефицита 30

Колесников М.А. Оценка неопределенностей и рисков инвестиционного проекта с использованием н-моделей 32

Коротоношкина Н.И., Селиванова Г.П. Разработка системы управленческого учета в государственных учреждениях на примере подразделений МЧС России 36

Несмеянова Е.И. Основа концепции менеджмента 38

Николаева Е.В. Оптимальный размер корпорации и факоры его определяющие 41

Орехова С.В. Инструментарий оценки деятельности фирмы для целей профсоюза 43

Пестунов М.А., Пестунова С.М. Эволюционное развитие экономики предприятия на основе инноваций 45

Петренко Е.С. Эволюция потребительской ценности продукта в массовом питании и путем вовлечения потребителя в совместное создание новой ценности 47

Попов Е.В. Трансакции и институты 49

Чупров С.В. Расширение представлений об устойчивости и эффективности развивающихся экономических систем 51

Шешукова Т.Г. К понятию экономического потенциала предприятия 54

Щукина М.В. Основные подходы к классификации трансакционных издержек и их адаптация к страховой фирме 56

МЕЗОЭКОНОМКА (РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА) 59

Александрова Е.А. Формирование индивидуального профиля заработной платы работника: динамическая модель 60

Анимица Е.Г., Целиковская К.Д. Сущностно-содержательная характеристика экономики города как научного направления в региональной экономике 62

Антропов В.А. Формирование понятийного аппарата кластерной политики в системе профессионального образования регионов 64

Асланов Д.И. Эволюционный подход к анализу структурно-функциональной трансформации санаторно-курортного комплекса 66

Ахметова М.И. Основные элементы функциональной модели управления инновационной деятельностью в НИУ 69

Григорович М.А., Бакаева П.Е. Условия развития рынка логистических услуг г. Нижнего тагила и северных территорий Свердловской области 72

Важенин С.Г., Сухих В.В. Конструирование доверия в экономике 74

Важенина И.С., Важенин С.Г. Феномен конкурентного сосуществования территорий 77

Вечкинзова Е. Разработка модели функционирования индустриально-инновационной инфраструктуры региона 80

Воробьева Н.В. Кадровые риски (угрозы) обеспечения продовольственной безопасности региона 82

Габидинова Г.С. Классификация активов территории по материально-вещественной форме 85

Гизатуллин Х.Н., Гарипова З.Ф. Методика определения вклада знаний в экономический рост 88

Голова И.М. Приоритетные направления пространственной инновационной политики 93

Губина О.В., Проворова А.А. Принципы формирования региональной политики северных территорий 96

Даванков А.Ю., Токарев Т.Ю. Региональные аспекты развития электронной коммерции 98

Давлятбаева В.Р. Экономический инструментарий минимизации трансакционных издержек на примере Свердловской области 101

Дегтярёв П.Я. О смене парадигм в региональном развитии и политике 104

Джамурзаева Л.Э., Кононыхин А.Г., Сахтуев Б.В. Роль инвестиций и инноваций в поддержании устойчивого роста региональной экономики 107

Дорошенко Ю.А., Стабулит И.С. Предвидение результатов интеграции в условиях неопределенности 109

Дрокин В.В., Журавлев А.С. Основные направления стратегии развития региональной продовольственной безопасности 112

Ермолина Н.А. Уточнение представления об аграрной территории как сложной нелинейной системе 114

Зальцман В.А. Совершенствование отраслевой структуры апк урфо и размещения производства как фактор развития агротехнологий на примере Челябинской области 116

Захарчук Е.А. Алгоритм определения динамики финансовой устойчивости в рамках системы территориальных счетов 118

Зубарева М.О. Зоны опережающего развития как основа формирования инновационного потенциала региона 121

Игольников Г.Л. Региональный промышленный комплекс: нужен обоснованный механизм управления инновационным развитием 123

Калабина Е.Г., Арсланова Л.Ш. Влияние институциональных факторов на развитие системы взаимоотношений между работником и работодателем 125
Качалов Р.М., Яковлева Н.В. Институциональные инновации на мезоуровне: проблема регулирования риска деформации 128
Кивелева Н.Н. Теория и практика управления в сфере регионального здравоохранения 131
Козлов Д.В. Тенденции и перспективы развития регионального рынка рекламы 133
Колобов Д.С., Брикач Г.Е. Оценка производственных рисков на основе метода нелинейной оптимизации 136
Коновалова У.В. Специфичность управления моторостроительными предприятиями авиационной промышленности на региональном уровне в условиях модернизации экономики 139
Корабейникова О.А. Исследование факторов, влияющих на социально-экономическое развитие муниципального образования 141
Котлярова С.Н. Проблемы правового регулирования кластерного развития 144
Лаврикова Ю.Г. Кластерные принципы реализации стратегии регионального развития 146
Ли В.А. Методологические аспекты оценки влияния финансово-кредитной инфраструктуры на региональное развитие 149
Литовский В.В. Приложение теории потока к обоснованию железнодорожной линии Тавда – Тобольск 152
Максимчук Е.И. Банковское кредитное посредничество как инновационный фактор управления денежными средствами субъектов реального сектора экономики 154
Малышев Ю.А., Казмалова О.Н. Оценка влияния факторов развития на структуру ресурсов постиндустриальной экономики Пермского края 157
Маслов А.В. Институт социального предпринимательства в решении общественно значимых проблем региона 161
Матушкина Н.А., Аверина Л.М. Государственно-частное партнерство в развитии и эксплуатации транспортной инфраструктуры 164
Минакир П.А., Демьяненко А.Н. Основные положения стратегического анализа в системе прогнозирования регионального развития 167
Минеева Н.Н. Сетевое взаимодействие экономических субъектов агропродовольственной системы 170
Морозов В.В. Интеграционная модель инвестиционного обеспечения инновационного развития регионов 171
Новикова К.А. Потенциал развития территории как объект научного исследования 173
Новикова Н.В. Модернизация экономики региона: сущностно-содержательные характеристики 178
Орлова Е.А. Анализ существующих подходов к оценке эффективности государственной политики 180
Паникарова С.В. Трансформация традиционных экономических институтов народов южной Сибири 183

Пасынков А.Ф. Методологические особенности регионализации системы национальных счетов европейского союза 186
Петрова Е.В. Бюджетное регулирование регионального социально-экономического неравенства 189
Полбицын С.Н. Экономические механизмы формирования агроинновационной системы 192
Постников Е.А. Моделирование экономического развития муниципальных образований челябинской области 194
Решетова Я.М. Пространственное размещение производственных сил в экономике России 196
Рипка Я.В. Сценарный подход к повышению устойчивого развития депрессивных территорий, основанный на функциях региональной экономики 199
Романова О.А. Развитие высокотехнологичных производств как фактор неоиндустриализации старопромышленных регионов 202
Самотаев А.А., Дорошенко Ю.А. Реализация правила «золотого сечения» в социально-экономических системах федеральных округов рф 204
Самотаев А.А., Петров М.Б. Структурная оценка ресурсного наполнения грузовых потоков на Свердловской железной дороге 207
Сахтуева М.В., Захохова М.Р., *Гаглоева И.З.* Формирование конкурентных преимуществ экономики – условие эффективного функционирования регионального АПК 210
Серкова А.Е. Система показателей для оценки уровня социально-экономического развития региона 212
Сидорова Е.Н. Оценка финансирования развития территорий с позиций повышения их социальной привлекательности 214
Сидорова Е.Н., Татаркин Д.А. Совершенствование управления финансовыми потоками территорий: воспроизводственный подход 217
Соян М.К. Об институциональной среде регионов 220
Старцев Ю.Н. Структурно-ресурсная парадигма конкурентоспособности региона 222
Суворова А.В. Специфика пространства как ключевой фактор инновационных преобразований в регионе 224
Сухих В.В., Важенин С.Г., Важенина И.С. Образ пространства как фактор хозяйственного освоения территории 227
Суховей А.Ф. Научно-технологические парки как центры модернизации и инновационной активности в регионе 229
Татаркин Д.А., Сидорова Е.Н., Анимица П.Е. Совершенствование системы кадастровой оценки как институтциональная основа внедрения налога на недвижимость 232
Темный Ю.В. Технопарки туристского профиля как основа инновационного развития регионов 234
Тихомирова В.В. Адресная социальная помощь в системе социальной защиты населения (на примере республики Коми) 237
Троп Т.И. Трансформационные процессы в банковской системе россии: региональные тенденции 240

Трофимова Л.А., Трофимова Н.А. Политика как инструмент модернизации социально-экономической системы региона 243

Чагаева М.В., Махов Т.В., Швец Н.С. Основы выбора перспективных отраслей апк региона с точки зрения их привлекательности для потенциальных инвесторов..... 244

Шафеев Р.Ш., Плющаева М.П., Погорельский В.А. Факторы экономического роста: региональные особенности и закономерности..... 247

Шеховцева Л.С. Макроэкономическое моделирование стратегических целей регионального роста 249

Эфендиев Р.Д., Ерофеева О.Н., Александрова Е.А. Как получить хорошую работу: представления людей различных религиозных конфессий 252

МИНИЭКОНОМИКА
(ЭКОНОМИКА ФИРМЫ)

ЯПОНСКИЙ ОПЫТ РЕАЛИЗАЦИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Антонова О.А., к.э.н.
ЧФ ИЭ УрО РАН, г.Челябинск

В настоящее время отечественные исследования человеческого капитала ограничиваются в основном макроэкономическим уровнем. Толкование определения понятия человеческого капитала в этих исследованиях весьма широко. К сожалению, мало уделяется внимания исследованию человеческого капитала персонала, т.е. микроэкономическому уровню. Это говорит о том, что теория и методология формирования, реализации и развития человеческого капитала персонала предприятий в России находится в процессе становления. В связи с этим, возникают вопросы, связанные с реализацией человеческого капитала персонала, какие условия необходимы для его реализации с точки зрения социальной и экономической эффективности и т.п. Для ответа на эти вопросы следует использовать международный опыт, в частности опыт японских предприятий.

Японский опыт реализации человеческого капитала персонала предприятия основывается на следующих фундаментальных положениях:

1. Гарантия и стабильность занятости. Стабильность укрепляет у работника чувство корпоративной общности, гармонизирует отношения рядовых сотрудников с руководством. Гарантии занятости в Японии обеспечивает система пожизненного найма — явление уникальное и во многом непонятное для европейского образа мысли. Системой пожизненного найма охвачено примерно 35% рабочей силы Японии, занятой в крупных компаниях и государственных учреждениях[1].

Руководство российских предприятий дать гарантии и обеспечить стабильность занятости своему персоналу как правило не может и это подтверждают исследования Челябинского филиала Института экономики УрО РАН (с участием автора). Хотя большинство персонала нуждается в данных гарантиях. Это показывают итоги социологических опросов, проведенных на трех предприятиях. Опрос проводился в 2005,2006 и 2011 годах, в нем приняло участие 1046 респондентов. Результаты представлены в таблице 1.

Таблица 1 – *Ответы работников предприятий на вопрос «Имеют ли они гарантии от безработицы?» (% к числу опрошенных)*[2]

Варианты ответов	ОАО «Кузоцм»- 415 чел.	ОАО ГЗОЦМ «Сплав» - 379 чел.	ООО «Ойлпамп Сервис»- 252 чел.
Нуждаются	61	65	76
Имеют	13	28	15
Затруднились ответить	26	7	9

2. Корпоративные ценности компании. Японская система управления старается создать общую для всех работников компании систему корпоративных ценностей, таких как приоритет качественного обслуживания, услуг для потребителя, сотрудничество и взаимодействие отделов. Система управления стремится постоянно прививать и поддерживать корпоративные ценности на всех уровнях[3].[1]

---

[1] [1]Емельянов Ю.С., Хачатурян А.А. Человеческий капитал в модернизации России: Институциональный и корпоративный аспекты/ Предисл. Е.П. Велихова.- М.: Едиториал УРСС, 2011.

[2] Материалы Челябинского филиала Института экономики Уральского отделения РАН

[3] Емельянов Ю.С., Хачатурян А.А. Человеческий капитал в модернизации России: Институциональный и корпоративный аспекты/ Предисл. Е.П. Велихова.- М.: Едиториал УРСС, 2011.

В условиях российской производственной действительности многие компании стремятся создать единую систему ценностей персонала, но это не всем удается. Причины могут быть самые разные, начиная с отсутствия доверия к руководству и заканчивая низкой мотивацией труда персонала.

3. Управление, основанное на информации. Сбору данных и их систематическому использованию для повышения экономической эффективности производства и качественных характеристик продукции придается особое значение. Таким образом, выявляются не только виновные за неисправность, но главным образом причины неисправности и принимаются меры для недопущения подобного в будущем[1].

На опрошенных российских предприятиях слабо поставлена информационная и коммуникационные связи. Об этом свидетельствуют результаты социологических опросов. Они показывают, что уровень информированности работников в целом низкий. Многие работники слабо информированы об итогах работы в целом своих предприятий (таблица 2).

Таблица 2 – Ответы работников на вопрос «Знаете ли Вы ежемесячные результаты работы своего предприятия?» (% к числу опрошенных)

Варианты ответов	ОАО «Кузоцм»- 415 чел.	ОАО ГЗОЦМ «Сплав» - 379 чел.	ООО «Ойлпамп Сервис»- 252 чел.
Знаю	12	22	10
Знаю не всегда	28	34	19
Не знаю	46	32	54
Информация не доводится	14	12	16

Если суммировать ответы «Знаю не всегда» и «Не знаю» в итоге получится: в ОАО «Кузоцм»- 74%, в ОАО «Сплав» -66% и в ООО «Ойлпамп Сервис»-73%, т.е. больше половины опрошенных практически не знают о результатах работы своих предприятий.

Результаты работы своих структурных подразделений знают большее количество работников, чем в целом своего предприятия (таблица 3).

Таблица 3 – *Ответы работников на вопрос «Знаете ли Вы ежемесячные результаты работы своего структурного подразделения?» (% к числу опрошенных)*[2]

Варианты ответов	ОАО «Кузоцм»- 415 чел.	ОАО ГЗОЦМ «Сплав» - 379 чел.	ООО «Ойлпамп Сервис»- 252 чел.
Знаю	53	53	31
Знаю не всегда	23	20	34
Не знаю	14	18	26
Информация не доводится	10	9	8

Итоги социологических опросов показывают серьезные недостатки в работе с информационной и коммуникационной системами человеческого капитала персонала.

4. Управление, ориентированное на качество. Руководители японских компаний особо выделяют вопросы эффективного контроля качества. При управлении производственным процессом их главная забота – получение точных данных о качестве.

[1] Там же, с.343-344

[2] Материалы Челябинского филиала Института экономики Уральского отделения РАН

Личная гордость руководителя заключается в работе порученного ему участка производства с наивысшим качеством.

Японская система управления качеством дает очень высокие результаты. Так, например, в результате её применения на телевизионном заводе в Чикаго после покупки этого завода Японией у американской фирмы «Моторола» уровень брака через четыре года снизился в 50 раз. На дочернем предприятии другой японской компании, купленной в Америке, за два года количество дефектов было уменьшено в 10 раз и т.д.[1]

5. Постоянное присутствие руководства на производстве. Чтобы быстро справиться с затруднениями и содействовать решению проблем по мере их возникновения, японцы зачастую размещают управленческий персонал прямо в производственных помещениях. По мере разрешения каждой проблемы вносятся небольшие нововведения, что приводит к накоплению дополнительных новшеств. В Японии для содействия дополнительным нововведениям широко используется система новаторских предложений и кружки качества[2].

Автомобильная корпорация Toyota пошла еще дальше. Когда Toyota отправляет в другие страны группу японских координаторов с целью запуска предприятий, они ищут лидеров, а не руководителей. Система Toyota разработана для создания лидеров. Идеи концепции «Лидерства как служения» вошли в умы и сердца лидеров корпорации. Концепция включает такие утверждения, как: «Член команды–эксперт», «Концентрируйтесь на проблеме, а не на человеке», «Ошибки не страшны, если люди на них учатся», «Нужно заботиться о людях, которые изготавливают автомобили», «Вы работаете для ваших членов команды»[3].

6. Поддержка чистоты и порядка. Одним из существенных факторов высокого качества японских товаров являются чистота и порядок на производстве. Руководители японских компаний стараются установить такой порядок, который может служить гарантией качества продукции и способен повысить производительность благодаря чистоте и порядку[4].

Например, чистая, приятная и безопасная обстановка является в культуре Toyota целостной концепцией. Она охватывает все рабочее место и делится на следующие категории: физическая рабочая обстановка, физически безопасные процессы, психологическая безопасность, личное здоровье и безопасность[5].

Таким образом, для реализации человеческого капитала персонала японских предприятий есть все условия, учитывающие ценности работников и их менталитет.

---

[1] Емельянов Ю.С., Хачатурян А.А. Человеческий капитал в модернизации России: Институциональный и корпоративный аспекты/ Предисл. Е.П. Велихова.- М.: Едиториал УРСС, 2011.

[2] Там же, с.344

[3] Корпоративная культура Toyota: Уроки для других компаний/ Джеффри Лайкер, Майк Хосеус; Сокр. пер. с англ. –Альпина Паблишерз, 2011.

[4] Емельянов Ю.С., Хачатурян А.А. Человеческий капитал в модернизации России: Институциональный и корпоративный аспекты/ Предисл. Е.П. Велихова.- М.: Едиториал УРСС, 2011.

[5] Корпоративная культура Toyota: Уроки для других компаний/ Джеффри Лайкер, Майк Хосеус; Сокр. пер. с англ. –Альпина Паблишерз, 2011.

ДИНАМИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ МОЛОКОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Балабайкин В.Ф., д.э.н.,
Ершов В.В., к.э.н.
ЧГАА, г.Челябинск

Большинство решаемых задач по управлению устойчивым развитием молокоперерабатывающих предприятий рассматривает статические производственные условия, поэтому получаемые решения являются определенным средним срезом, характеризующим объект управления в среднем, в заданном интервале времени (например, в течение текущего года).

Жесткие конкурентные условия рыночной экономики учитывают, что все параметры рыночных отношений (внутренние возможности предприятия, внешние факторы окружающей среды) находятся в условиях динамической изменчивости. Для решения подобных задач можно воспользоваться методами динамического программирования, в частности принципом оптимальности в уравнении Беллмана. Данный подход в теоретическом плане хорошо известен [1], и для решения конкретных практических задач возникает непростая проблема оценки неизвестных параметров, в частности для производственной функции Кобба-Дугласа и функции полезности с постоянной эластичностью.

Количественное соотношение между капиталом и трудом, или органическое строение капитала, по терминологии К.Маркса, является одним из важнейших экономических показателей, отражающих в себе все взаимоотношения социальных, экономических, технологических аспектов в обществе. Рассмотрим молокоперерабатывающее предприятие, когда за время t производится единственный продукт, выпуск которого составляет Y(t), при этом используются два производственных фактора:

L(t) - труд;

ф(t) - основные производственные фонды.

Система предполагается замкнутой, т.е. ни выпуск, ни затраты не импортируются и не экспортируются. Введем дополнительные обозначения:

P(t) - потребление в момент t;

I(t) - капиталовложения в момент t (инвестиции).

Запишем тождество

$$Y(t) = P(t)+I(t) \qquad (1)$$

Инвестиции идут на увеличение размера наличных основных фондов и на замещение изношенных основных фондов. Скорость изменения наличных основных фондов:

$$\Phi' = \frac{d\Phi(t)}{dt}. \qquad (2)$$

Введем стандартное ограничение, что амортизация основных фондов пропорциональна их величине, норма амортизации равна μ , т.е. в период времени t необходимо заменить $\mu\Phi(t)$ амортизированных основных фондов. Предположим

$$I(t) = \Phi'(t) + \mu\Phi(t), \qquad (3)$$

т.е. инвестиции идут на приобретение основных фондов и замену изношенных основных фондов. Размер выпуска продукции определяется производственной функцией (в нашем примере производственная функция Кобба-Дугласа)

$$Y(t)=F(\Phi(t),L(t)) \qquad (4)$$

Введем новые обозначения:

$$\varphi(t)=\frac{\hat{O}(t)}{L(t)},\quad y(t)=\frac{Y(t)}{L(t)},\quad p(t)=\frac{P(t)}{L(t)},\qquad i(t)=\frac{I(t)}{L(t)}$$

Проведя несложные преобразования, получим

$$f(\varphi(t))=p(t)+\lambda\varphi(t)+\varphi^{/}(t) \tag{5}$$

т.е. выпуск продукции, приходящийся на одного рабочего, раскладывается на три составляющие: p(t) - потребление на одного рабочего;

$\lambda\varphi$ (t) - поддержание фондовооруженности на одном уровне;

$\varphi^{\cdot}$ (t) - чистый прирост фондовооруженности рабочего.

В качестве конкретной функции полезности выберем функцию постоянной эластичности:

$$F(p)=\frac{a}{1-b}(p-\bar{p})^{1-b}, \tag{6}$$

где a>0; 0<b<1; $p\geq\bar{p}$; $\bar{p}$ - минимальный уровень потребления (в частности, может быть минимальная заработная плата).

Тогда задачу оптимального роста молочного производства сформулируем следующим образом: необходимо определить траекторию потребления на одного рабочего {p(t)}, при которой будут выполняться условия:

$$\left.\begin{aligned}&\max W=\int_{t_1}^{t_2}e^{-\delta(t-t_0)}F(p)dt\\&\varphi'=f(\varphi)-\lambda(\varphi)-\varphi\\&\varphi(t_0)=\varphi_0\\&0\leq p(t)\leq f(\varphi)\end{aligned}\right\} \tag{7}$$

Для решения системы (7) определим функцию Лагранжа:

$$L={}_{t_0}\overset{t_1}{S}\left\{e^{-\delta(t-t_0)}F(p(t))+q\left[f(\varphi)-p-\lambda\varphi-\varphi^{\cdot}\right]\right\}dt \tag{8}$$

Для удобства введем обозначение:

$\psi(\varphi)=f(\varphi)-\lambda\varphi-p.$

Тогда (8) примет вид:

$$L=\int_{t_0}^{t_1}\left\{e^{-\delta(t-t_0)}F(p(t))+q\left[\psi(\varphi)-\varphi^{\cdot}\right]\right\}dt \tag{9}$$

Проинтегрируем данное выражение по частям:

$$L=\int_{t_0}^{t_1}e^{-\delta(t-t_0)}F(p(t))dt+\int_{t_0}^{t_1}q\varphi(\varphi)dt-\int_{t_0}^{t_1}q\varphi^{\cdot}dt+R(\varphi_1,t_1)$$

окончательно получим

$$L=\int_{t_0}^{t_1}\left\{e^{-\delta(t-t_0)}F(p(t))+q\varphi(\varphi)+\varphi q^{\cdot}\right\}dt+R(\varphi_1,t_1)-q_1\varphi_1+q_0\varphi_0 \tag{10}$$

где $q_1=q(t_1);\varphi_1=\varphi(t_1);q_0=q(t_0);\varphi_0=\varphi(t_0);R(\varphi_1,t_1)-$константа, зависящая от конечного состояния производственной системы.

Введем величину $H(p,\varphi) = e^{-\delta(t-t_0)}F(p(t)) + q\psi(\varphi)$, которая называется функцией Гамильтона. Выражение (10) примет вид:

$$L = \int_{t_0}^{t_1} \left\{ H(p,\varphi) + \varphi^{\cdot} q \right\} dt + R(\varphi_1, t_1) - q_1\varphi_1 + q_0\varphi_0 \qquad (11)$$

Решением этого уравнения будет система

$$\left.\begin{aligned} p*(t) &= \overline{p}(t) + \left(\frac{q}{a}\right)^{-\frac{1}{b}} \\ \varphi^*(t)^{\cdot} &= f(\varphi^*(t)) - \lambda\varphi^*(t) - c^* \end{aligned}\right\} \qquad (12)$$

Решением модели оптимального роста являются значения фондовооруженности и потребления на одного рабочего. И показатель фондовооруженности, и показатель потребления на одного рабочего есть средние показатели для всего молочного предприятия. Поэтому данный подход можно использовать, если молочное предприятие определенным образом разделить на однородные технологические участки. При этом будем предполагать, что средние значения фондовооруженности и средние значения потребления на этих участках вполне можно использовать для принятия рациональных управленческих решений. Управленческие структуры самостоятельно определяют степень детализации технологических переделов на молочном заводе. Громоздкие вычисления вполне оправдываются полученной детализацией на всех технологических участках молочного завода. Оптимальное значение фондоворуженности определяет стратегии управленческого аппарата для конкретных действий - на каком технологическом участке и как следует изменить значение фондовооруженности. Также можно использовать информацию об оптимальном значениии потребления на одного рабочего.

Кроме этого полученные значения анализируемых показателей возможно использовать непосредственно для управления предприятием на уровне формирования фонда накопления и фонда потребления.

Список литературы:

1 Интрилигатор М. Математические методы оптимизации и экономическая теория. –М.: Прогресс,1975.

МАТРИЦА ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ ИНСТИТУТОВ

Веретенникова А.Ю.
ИЭ УрО РАН, г.Екатеринбург

Экономический рост на всех уровнях хозяйствования зависит от множества факторов: экономических, политических, институциональных, социальных, психологических и др. Особое значение приобретают институциональные факторы. Эффективность инновационного развития определяет институциональная среда, в которой функционируют хозяйствующие субъекты. При этом институты, ее наполняющие, могут, как способствовать экономическому развитию, так и сдерживать его. Например, Д. Норт отмечал: «если организации … направляют свои усилия на непродуктивную деятельность, это значит, что институциональные ограничения создали та-

кую структуру, которая поощряет именно такую деятельность»[1]. Необходимость построения институциональной среды, стимулирующей и поддерживающей экономический рост на всех уровнях хозяйствования, подтверждает востребованность и актуальность подробного исследования вопросов институционального проектирования.

Проблема институционального проектирования рассмотрена в работах В.Л. Тамбовцева, Г.Б. Клейнера, О.В. Иншакова, Д.С. Петросяна, Д.С. Шевцова, С.А. Вуйменкова и др. Однако единого подхода в данном вопросе не выработано. Вопросы институционального проектирования на уровне фирмы также рассмотрены в недостаточной мере.

Целью настоящего исследования является разработка методологического инструментария, позволяющего определять направления институционального развития в зависимости от особенностей тех или иных институциональных условий.

Для достижения данной цели автором была предложена дифференциация институтов, учитывающая степень их эффективности и влияния на институциональную среду в целом. Данные факторы позволяет сформировать шесть типов институтов (табл.): нефункционирующий институт, институциональная ловушка, развивающийся институт, эффективный институт, слабо эффективный институт, институт, обладающий потенциалом.

Таблица – Матрица дифференциации институтов

Эффективность / Степень влияния	Низкая	Средняя	Высокая
Низкое	Нефункционирующий институт	Слабо эффективный институт	Институт, обладающий потенциалом
Высокое	Институциональная ловушка	Развивающийся институт	Эффективный институт

Особого внимания требуют выделенные типы институтов.

В том случае, если можно наблюдать низкую эффективность института и его низкое влияние на всю институциональную среду (т.е. *нефункционирующий институт*), существует два варианта решений. Первый состоит в ликвидации института. Это позволит высвободить дополнительные денежные средства, которые прежде были задействованы при его формировании и поддержании, и направить их на развитие иных областей институциональной среды. Второй возможный вариант направления усилий – это повышение эффективности и степени влияния данного института на деятельность хозяйствующего субъекта (рис.).

Следующий тип институтов – это *институциональные ловушки*. В связи с тем, что они представляют собой неэффективные устойчивые состояния, при этом оказывая существенное влияние на функционирование всей институциональной среды, то необходимо перейти к глубокому анализу причин ее возникновения и дальнейшей разработке проекта по выходу из институциональной ловушки или ее ликвидации. При этом проведенный институциональный анализ может показать, что возможен выход из институциональной ловушки посредством разработки проекта по повышению его эффективности. В этом случае произойдет деформация институциональной ловушки в развивающийся институт.

[1] Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997.

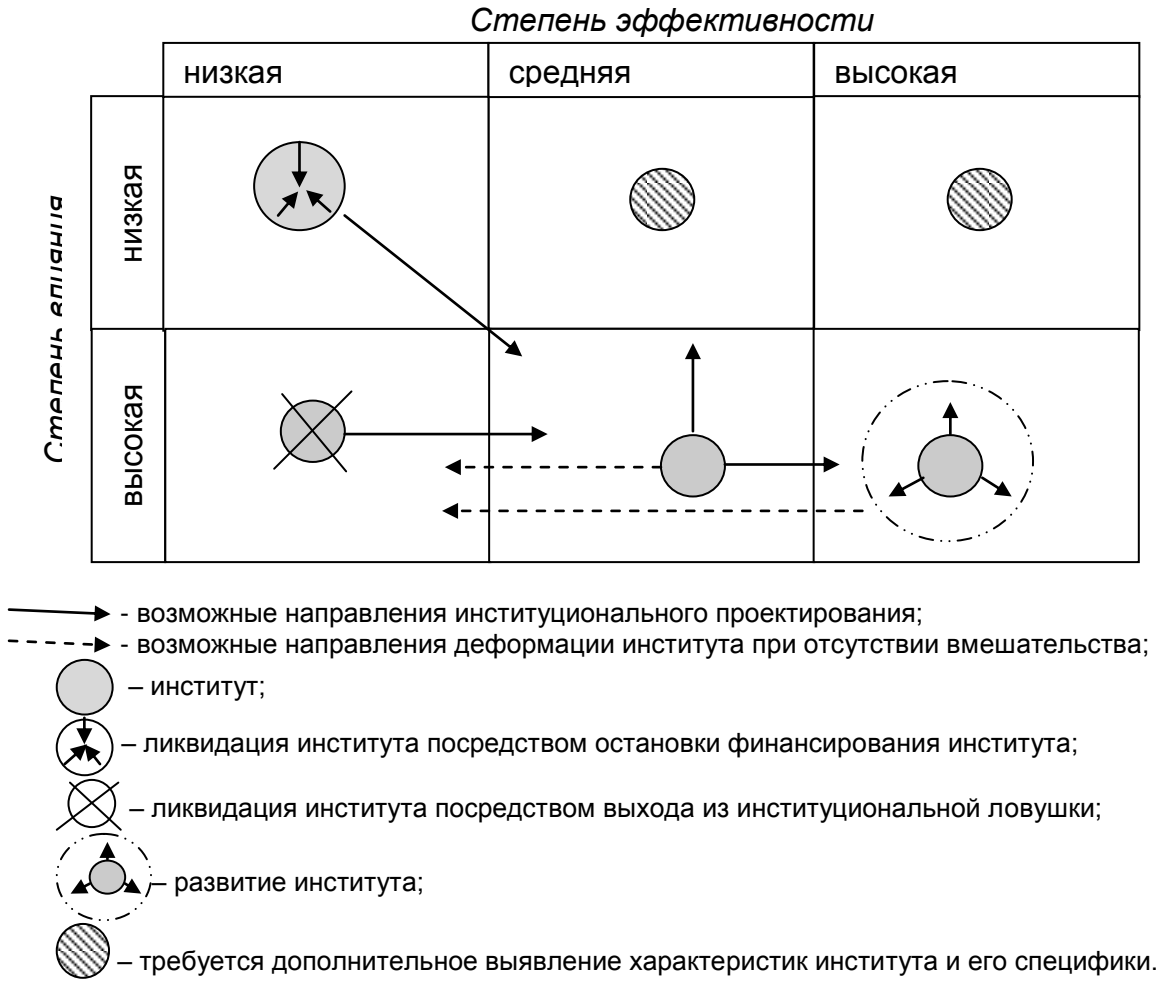


Рисунок – Матрица дифференциации институтов с учетом направлений развития

Развивающийся институт – это потенциальная точка роста. При высокой степени влияния на институциональную среду его эффективность недостаточно высока. Такое явление может быть связано с тем, что институт функционирует сравнительно недавно и необходимо время для его развития. В данном случае необходимы грамотные действия высшего менеджмента, а также инвестирование в развитие института. Однако другая причина существования такого института состоит в повышении ее дисфункциональности с течением времени или изменяющимися внешними условиями, что приводит к снижению его эффективности. Пассивность руководства в данном вопросе может привести к тому, что данный институт примет форму институциональной ловушки и в этом случае потребует значительных вложения для выхода из нее. Другой возможный вариант действий по поводу данного института состоит в снижении его влияния на всю институциональную среду.

Эффективный институт – это институт, который соответствует его цели, является эффективным и при этом оказывает сильное влияние на институциональную среду. Задача руководителя поддерживать и развивать данный институт, предупреждая его постепенную деформацию в дисфункциональные формы.

Институты, степень влияния которых на институциональную среду низкая (*слабо эффективный институт, институт обладающий потенциалом*), требуют дополнительных исследований. Необходимо учитывать цель, на которую они

направлены, субъект, который вводит данную норму, и его интересы, степень формализованности институтов и другие факторы.

Отнесение института к данной группе может свидетельствовать о следующих явлениях:

– фирма может обойтись без взаимодействий экономических агентов, которые осуществляются в рамках данного института;

В этом случае ликвидация данного типа деятельности или его передача на аутсорсинг – это область высвобождения денежных средств.

– необходимость функционирования данного института обусловлена внешними факторами.

Попытка его ликвидации может привести к повышению трансакционных издержек, связанных с выдвинутыми санкциями со стороны субъекта, устанавливающего правила.

Предлагаемая матрица дифференциации институтов, учитывающая эффективность институтов и их влияние на деятельность фирмы позволяет определить основные направления трансформации институтов, возможности высвобождения и перенаправления дополнительных денежных средств, снижая при этом неопределенность институционального проектирования.

АНАЛИЗ ИНСТИТУТОВ В СЕНСОРНОМ БРЕНДИНГЕ

Дробышева Е.А.
ПНИПУ, г.Пермь

Специалисты отмечают снижение эффективности традиционных методов продвижения брендов компаний, ее товаров и услуг, а также изменение поведения потребителей, которое предугадать всё сложнее и сложнее.

Связующим элементом между предприятием и покупателями, окружающей средой, безусловно, является бренд. То, какими способами он создается в настоящее время большинством компаний, не задействует полностью все каналы передачи информации человеку. Используется только зрительное и слуховое восприятие человека, но, вместе с тем, существует еще три канала передачи информации. Важность бренда для любой организации, заключается в привлечении и удержании внимания на деятельности организации со стороны ее покупателей, что в настоящее время является сложным из-за применяемых традиционных способов коммуникаций и каналов передачи информации. Мультисенсорный (пятимерный) бренд[1] – это бренд, имеющий характеристики, которые воздействуют на все органы чувств человека: зрение, слух, обоняние, вкус, осязание. Это бренд с сенсорными элементами, к которым относятся визуальные, звуковые, обонятельные, тактильные и вкусовые элементы. Проведенные исследования Мартина Линдстрома показывают, что создание и управление именно мультисенсорным брендом эффективнее традиционных подходов.

Помимо поведенческого и экономического подхода к исследованию бренда можно применить также институциональный подход. Обращение к аппарату институциональной экономики обусловлено, прежде всего, тем, что процесс создания

[1] Примечание: автором понятия «мультисенсорный бренд» является Мартин Линдстром.

бренда - это норма взаимодействия между экономическими агентами, сопровождаемая возникновением трансакционных издержек[1].

Институциональный подход в управлении взаимодействием с потребителями позволяет выявить не только экономические факторы влияния, но и внеэкономические, позволяет разрабатывать такие решения, которые учитывают специфику поведения потребителей. Данная специфика поведения определяется в этом аспекте социумом, его правилами и нормами. Понимание институционального строения позволяет оценить и прогнозировать эволюцию развития устоявшихся норм взаимодействия между экономическими агентами[2]. Институты – это правила, ограничивающие поведение экономических агентов и упорядочивающие взаимодействия между ними[3].

Ролью институтов в обществе является уменьшение неопределенности путем установления устойчивости взаимодействия между людьми. Д. Норт полагает, что институты создают базовые структуры, с помощью которых люди формируют порядок и, следовательно, уменьшают свою неуверенность. Большой значение институты и их исследование, анализ приобретают в экономике.

Выявление институтов, характерных для деятельности конкретного предприятия, помогает в изучении процессов, протекающих внутри него. По информации о действующих институтах можно составить точное представление: о перспективах роста, об особенностях взаимоотношений с покупателями, о формировании ассортимента и многих других аспектах.

Институт брендинга – это устоявшаяся норма взаимодействия между экономическими агентами относительно идентификации конкретного товара, услуги или экономического агента среди аналогичных товаров, услуг. Институт брендинга нацелен на упрощение взаимоотношений, его возникновение обусловлено стремлением людей сэкономить усилия на приобретение и обработку информации. Чем большей информацией обладает человек, тем больше у него набор альтернатив, и, соответственно, с меньшей вероятностью он поступит неудачно. Бренд - это колоссальная экономия времени производителя, потребителя, а также и государственных органов на принятие решения[4].

Институт сенсорного брендинга, по нашему мнению, – это устоявшаяся норма взаимодействия между экономическими агентами по идентификации конкретного товара, услуги или экономического агента среди аналогичных товаров, услуг, экономических агентов через каналы восприятия человека. При этом каждый канал восприятия человека можно использовать при коммуникациях с потребителями через создание сенсорных характеристик бренда. Институты сенсорного брендинга определяют отношение покупателей к брендам, их поведение при выборе между различными брендами.

Человек, принимающий решения о покупках на рынке, подвержен влиянию ряда аспектов, начиная от физического окружения, заканчивая, к примеру, личными предпочтениями. Важность выявления институтов сенсорного брендинга обусловлена психикой человека, которая является основной, базовой, исторически самой ранней составляющей менталитета. Психику следует понимать как своего рода рефлексию организма, то есть его способность к различным рефлексам, точнее, проявление им реакционных способностей на раздражители как внутреннего, так и внешнего

---

[1] Серегина Е.В. Институциональные эффекты брендинга на потребительском рынке: дис. канд. экон. наук. Екатеринбург, 2007.

[2] Попов Е.В. Эволюция институтов миниэкономики. – М.: Наука, 2007. – 542 с. С. 498

[3] Попов Е.В. Институты миниэкономики. М.: Издательство Экономики, 2005.

[4] Там же.

миров человека[1]. Привычки человека, зафиксированные в психике, характеризует поведение человека, а культурно-институциональный слой психики его определяет, что, безусловно, важно учитывать в сенсорном брендинге.

Новое понятие «институт сенсорного брендинга» развивает теорию брендинга, а именно одно из его направлений – сенсорный брендинг, а также дает возможность более глубокого изучения деятельности экономических агентов на рынке.

Однако область институтов сенсорного брендинга является неисследованной с позиции систематизации, обобщения накопленного эмпирического материала, закономерностей в части норм и правил поведения людей по отношению к сенсорному бренду, т.е. институтов сенсорного брендинга. В практическом и научном познании отсутствует классификация институтов сенсорного брендинга.

Классификация институтов сенсорного брендинга по нашему мнению – это деление и представление в определенном порядке многообразия правил и норм взаимоотношения людей по идентификации бренда через совокупность его сенсорных характеристик, при этом упорядоченность строится на признаках (критериях), являющихся существенными и отличительными.

Основные критерии классификации институтов сенсорного брендинга:

- формальность институтов (вид ограничения действий предприятия),
- возраст человека,
- доход человека,
- пол (гендерный признак) человека.

Применение данных критериев классификации осуществлено нами с использованием сенсорных характеристик бренда, которые базируются на видах каналов восприятия человека.

При управлении мультисенсорным брендом необходимо учитывать институты сенсорного брендинга. Использование предприятиями такого подхода позволяет:

- экономить усилия потребителям по идентификации бренда;
- потреблять товары, услуги максимально приближенные к физиологических, психологическим и другим потребностям;
- выделяться фирме среди конкурентов (быть ярко выраженной на рынке, заметной), с низкой возможность реплицирования образа бренда другими фирмами;
- в долгосрочной перспективе занять устойчивую позицию мультисенсорному бренду в сознании потребителей.

Таким образом, при создании и совершенствовании мультисенсорного бренда фирмы, основным концептуальным отличием которого является прочная психологическая связь с потребителями, основанная на использовании в коммуникациях всех каналов восприятия человека, необходимо исследовать, проводить анализ институтов сенсорного брендинга.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО КЛАСТЕРА

Дубовик Б.А.
ОАО «Сорбент», г.Пермь

Создание кластера сопровождается более тесными контактами предприятий в различных сферах: организации производства и поставок маркетинге, научных ис-

[1] Свободная энциклопедия «Википедия» // Режим доступа: http://ru.wikipedia.org/wiki/Психика (дата обращения: 10.10.2011)

следованиях и др. Более тесные контакты руководителей предприятий (организаций) и специалистов приводят, прежде всего, к обмену знаниями. Данный обмен позволяет каждому его участнику расширять уровень информированности, подниматься в своем развитии, улучшать уровень взаимопонимания и взаимодействия. Кроме того, обмен знаниями является инструментом формирования общих и перемещения уже существующих инноваций между участниками кластера. Более того, ряд исследователей считает, что только при создании условий для перетока и создания знаний внутри кластера возможен переход на инновационную стадию его развития[1].

На взгляд автора, особенностью инновационного кластера является его способность к гибкой и быстрой настройки продукции под нужды потребителей, благодаря использованию принципа открытых инноваций. При этом суть инноваций состоит в технологизации мышления, а инновационная экономика не противостоит индустриализации, а является ее следующим этапом – этапом технологизации мышления.

Если раньше процесс индустриализации был направлен на простые формы деятельности, то теперь предметом работы становится интеллектуальная работа. Ключевые направления современной инновационной экономики – это инструментализация и разделение мыслительного труда, его нормировка (фактически, превращение в деятельность) и выстраивание эффективной организации и системы кооперации как внутри:

- исследований, накопление научных «заделов» и разработки технологий создания новых сложных инженерных объектов;
- дизайна (проектирования), создающего вещи как вместилища потребительских благ; проектирования и моделирования новых композитов, конструирования технологического оборудования для их производства,

так и между этими типами мышления и деятельности; выстраивание эффективной организации производственных процессов, процессов сооружения, логистики и торговой сети, сервиса и технического обслуживания (информатизация, соединение в лице каждого рабочего производителя и управленца).

Фактически, в последнем пункте речь идет о технологизации управления. Эта технологизация проявляется, в том числе в формировании потребителя своей продукции.

В качестве примера можно привести группу компаний на рынке средств индивидуальной защиты. ОАО «Сорбент» благодаря стратегии горизонтальной интеграции смогла создать Группу компаний «Сорбент», выпускающих средства защиты органов дыхания человека. Основная цель интеграции – выстраивание вертикально интегрированного холдинга по угольному направлению: от производства древесного угля-сырца на предприятиях ОАО «Моломский лесохимический завод» Кировская область, ОАО «Карбохим» Нижегородская область до производства активированных углей на ОАО «Сорбент» - стратегия вертикальной интеграции.

В группу компаний также входит ОАО «Тамбовмаш» (г. Тамбов) - производство индивидуальных (фильтрующих, изолирующих) и коллективных средств защиты; ОАО «Электростальский химико-механический завод» (ЭХМЗ)(г. Электросталь, Московская область) – производство индивидуальных (фильтрующих) и коллективных средств защиты. ОАО «Сорбент» занимается производством индивидуальных (фильтрующих) средств защиты.

ОАО «Сорбент» является российским лидером в производстве активированных углей. Предприятие располагает уникальным оборудованием, позволяющим получать продукцию, соответствующую мировым стандартам. Производится более 35

[1] Хасанов Р.Х. Синергетический эффект кластера / Проблемы современной экономики.2007. N 3 / www.m-economy.ru

марок активированных углей — от сложнейших катализаторов для противогазовой техники до сорбентов, предназначенных для ликвидации разливов нефти и улучшения плодородия почвы.

В настоящее время, необходимым условием функционирования эффективной современной инновационной компании является постоянное совершенствование продукции, работ, услуг, создание новых продуктов.

Создание новых продуктов возможно на основе формирования потребителей. Для этих целей, например, сами производители СИЗ формируют стандарты и передают их государственным органам, предприятиям. Последние, в свою очередь уже на основе это формирует техзадания для объявления тендеров на закупку продукции.

В качестве примера можно привести взаимодействие с предприятиями, выпускающими азотсодержащие вещества. Для таких предприятий группой компаний под руководством ОАО «Сорбент» были разработаны СИЗ с угольными коробами многоразового использования, защищающие от окислов азота. Поскольку раньше на предприятиях использовались только одноразовые аналоги СИЗ, то ОАО «Сорбент» для таких предприятий разработало соответствующие стандарты по применяемым СИЗ.

Таким образом, в настоящее время переход к инновационному развитию основан на двух основополагающих и взаимосвязанных моментах: технологизации мышления, процессов управления, включая процессы формирования потребителей продукции.

ПУТИ СНИЖЕНИЯ УРОВНЯ ОППОРТУНИСТИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ОПК

Ерш Е.В.
ФГУП НПО автоматики, г.Екатеринбург

В настоящее время на предприятиях оборонно-промышленного комплекса, в большинстве своем являющимися предприятиями государственного сектора экономики, остро стоит проблема повышения эффективности деятельности предприятий. Одним из способов повышения эффективности является снижение трансакционных издержек, уровень которых на предприятиях ОПК в настоящее время очень высок. Если, например, на такие трансакционные издержки как затраты по обеспечению государственной тайны или затраты на обеспечение и поддержание мобилизационных мощностей[1] сами предприятия влиять не могут, то издержки, связанные с оппортунистическим поведением работников, поддаются коррекции. Следовательно, построение системы управления трудовыми отношениями на предприятии, основанной на механизмах, ограничивающих оппортунистическое поведение, будет способствовать повышению эффективности функционирования предприятий ОПК.

В современной экономической науке существует несколько подходов к построению системы управления персоналом, направленной на снижение уровня оппортунизма. Например, В.Н. Белкин разработал систему "РОСТ", которая связывает фонды оплаты труда организации и ее структурных подразделений, зарплату каждого работника с объемом производства и реализации товаров и услуг, себестоимостью, производительностью труда, качеством продукции, что улучшает мотивацию

[1] Шалимов Л.Н., Лесных В.В. Вертикальная интеграция в институциональной трансформации ОПК. –Ектеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2008. – С. 219.

персонала и позволяет организации выйти из кризиса, повысить конкурентоспособность продукции, усилить свои позиции на рынке.[1]

Но данный подход несколько ограничен, так как направлен, преимущественно, на снижение постконтрактного оппортунизма работников. В то время как на предприятиях ОПК имеют место и другие формы оппортунизма, поэтому для предприятий ОПК более эффективна факторная система управления оппортунизмом. Она основана на применении механизмов снижения уровня эндогенного оппортунизма в зависимости от условий, создаваемых технологическими факторами. [2]

Для построения подобной системы в первую очередь необходимо оценить уровень различных форм оппортунизма менеджеров и работников, а также определить технологические факторы, влияющие на его уровень. При этом необходимо учитывать, что для определения уровня различных форм оппортунистического поведения следует использовать различные методы оценки.

ИНТЕГРАЦИЯ СИСТЕМЫ ОТНОШЕНИЙ «РАБОТНИК – РАБОТОДАТЕЛЬ» В ОЦЕНКУ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ[3]

Калабина Е.Г., к.э.н.
УрГЭУ, г.Екатеринбург

Результативность деятельности экономической организации традиционно оценивается с помощью разрозненных групп показателей, отражающих ее отдельные стороны, тогда как стремительно меняющаяся институциональная и экономическая среда обитания требует создания интегральной (системной) оценки деятельности для повышения конкурентоспособности и управляемости. Следовательно, оценка результативности деятельности экономической организации должна быть основана на определении интегральной эффективности ее деятельности с учетом прямых и конечных результатов, характеризующих степень достижения поставленных целей. Для проведения общей оценки результативности деятельности экономической организации необходимо оценить текущий режим ее функционирования и в зависимости от требований, предъявляемых к разнообразию результатов, составить представление о *наилучшем (эталонном) порядке в виде динамического эталона (ДЭ)*. Сравнимый во времени и оценках порядок результирующих показателей называется фактическим порядком динамических характеристик деятельности экономической организации, отражающий текущий режим ее работы. Деятельность экономической организации как совокупность протекающих в ней социальных, экономических, трудовых, производственных, организационных, управленческих процессов, ориентирована на достижение ее целей и выполнение ее целевой функций (включая цели участников – работников и работодателя). Каждая группа вышеперечисленных процессов подвержена динамическим изменениям и отличается различными результатами. Поэтому фактический порядок показателей деятельности экономической организации, установленных для измерения данных процессов будет другой, нежели наилучший.

---

[1] Белкин В., Белкина Н. Трудиться с высокой отдачей выгодно. // Человек и труд. 2004. № 2. С.70-72.

[2] Попов Е.В. Трансакции. – Екатеринбург: УрО РАН, 2011. С.319.

[3] Исследование выполнено в рамках проекта № 09-П - 6-1003 УрО РАН «Закономерности формирования и функционирования саморазвивающихся экономических систем (хозяйствующих агентов, территорий, регионов) на основе использования передовых организационных и управленческих технологий», выполняемого в рамках программы Президиума РАН № 29

Представление о наилучшем (эталонном) порядке показателей деятельности экономической, можно получить, установив наилучшее соотношение динамических характеристик показателей результативности. В эталонном режиме показатели, отражающие протекающие в организации процессы и их результаты, должны расти более высокими темпами, чем показатели, оценивающие внутренние условия ее деятельности. Так, теоретическая модель динамики разнообразий результатов превращается в нормативное условие движения выделенных характеристик, оценивающих режим деятельности экономической организации. Отличие динамического эталона от традиционно используемой системы показателей состоит в том, что вместо привычных уровней и темпов роста показателей в этой системе оперируют порядком темпов роста, выраженным их рангами. Динамический эталон устанавливает обязательный порядок, в котором показатели результатов должны следовать друг за другом, чтобы режим деятельности экономической организации в наибольшей степени способствовал реализации ее целевой функции.[1]Эталонный режим деятельности экономической организации характеризуется следующим соотношением разнообразия результатов:

$$R_{рез} > R_{усл} > R_{вход}, \qquad (1)$$

где $R_{вход}$ — разнообразие входов в систему; $R_{усл}$ — разнообразие внутренних условий деятельности экономической организации; $R_{рез}$ — разнообразие выходов из системы.

Следовательно, динамический эталонный порядок однозначно определяется целевой функцией экономической организации как системы, а также уровнем ее информационного обеспечения. С увеличением числа оценочных показателей информационная обоснованность динамического эталона сначала растёт, т.к. увеличивается разнообразие состояний, которые он позволяет различать. Когда же число показателей превышает некоторый порог, эта обоснованность начинает снижаться. Существование порога обусловлено тем, что при большой совокупности показателей не удается содержательно обосновать приоритеты в их динамике. Фактический порядок динамических характеристик дает текущую оценку результативности системы, которая отражает динамическое состояние системы, или режим её функционирования. Мы исходим из того, что если установить отличие фактического от наилучшего режима работы экономической организации, которое может быть оценено по шкале от 0 до 1 ,то эталонному порядку (1,2,3,4,5) соответствует оценка 1 ,а обратному (5,4,3,2,1) – нулевая оценка. Тогда станет возможным получить некоторое множество порядковых структур как разнообразие различных состояний системы. Поскольку текущий режим функционирования системы в определенной мере реализует ее целевую функцию, то можно говорить и об эффективности деятельности экономической организации, определяемой *близостью фактической порядковой структуры к структуре наилучшего порядка*. Выражение «близость порядковых структур» имеет следующий смысл. Пусть Ω - множество всех возможных порядковых структур на совокупности показателей, характеризующих состояние системы. Функция двух переменных d (x, y) называется *расстоянием*, или метрикой, если она удовлетворяет следующим аксиомам:

I. $d(x, y) \geq 0;$
II. $d(x, y) = 0 \leftrightarrow x=y;$
III. $d(x, y) = d(y, x);$

[1] Исаев В. В., Немчин А. М. Общая теория социально-экономических систем: учебное пособие. СПб. : Изд. дом. «Бизнес-пресса», 2002. 176 с.

IV. $d(x, y) + d(y, z) \geq d(x, z)$.

V. $d(x, z) + d(z, y) = d(x, y)$

VI. $d(x^g, y^g) = d(x, y)$,

где x^g, y^g – упорядочения, полученные из x и y одной и той же перестановкой.

Отказ от любой аксиомы приводит к неоднозначности, большей, чем неоднозначность, связанная с процедурой нормализации. Исходя их этого, можно представить эффективность деятельности экономической организации как меру реализации ее целевой функции следующим образом: *Э(x) = f (d (x, ε)),*

где функция *f* устанавливает соответствие между близостью к эталону и значениями эффективности. Примем допущение о том, что прирост эффективности прямо пропорционален уменьшению расстояния до эталона. Для полного определения явного вида *f* учитывая первую аксиому в качестве измерителя близости (расстояний) будем использовать коэффициенты ранговой корреляции. Перечисленные аксиомы оценки близости ранговых рядов определяют её однозначно, и она оказывается связанной с коэффициентом ранговой корреляции. Это даёт окончательное определение эффективности:

$$Э(x) = \frac{1 + \tau(x, \varepsilon)}{2} \qquad (2)$$

где $\tau(x, \varepsilon)$ – коэффициент ранговой корреляции между упорядочениями *x* и *ε*. Построенная оценка эффективности верна в той степени, в какой могут считаться адекватными содержанию сформулированные аксиомы. Уточним еще одно обстоятельство: качество движения системы есть связь между приростом эффективности, порожденным структурными изменениями в системе, и величиной самих структурных изменений. Если прирост эффективности обозначить $\Delta Э$, а величин структурных изменений выразить расстоянием *d(x,y)* между соответствующими порядковыми структурами, оценку качества даст следующий коэффициент:

$$K = \frac{\Delta Э}{d} \qquad (3)$$

Построенную оценку качества можно выразить следующим образом:

$$K(a_1 \to a_2) = \frac{\tau(a_2, \varepsilon)\tau(a_1, \varepsilon)}{1 - \tau(a_1, a_2)} \qquad (4)$$

где $a_1 \to a_2$ означает переход от режима с порядковой структурой a_1 к режиму со структурой a_2, τ – коэффициент ранговой корреляции. Построенная таким образом оценка качества принимает значения от минус единицы до единицы, причем имеет тот же знак, что и прирост эффективности (ее падение отвечает отрицательному качеству движения системы). Оценка качества принимает наименьшее значение -1 в том случае, когда порядковая структура a_1 находится между a_2 и ε, наибольшее значение 1, когда порядковая структура a_2 находится между a_1 и ε. Оценка K не является всюду определенной, при $a_1 = a_2$ в рамках введенного норматива режимы 1 и 2 не различаются, что приводит к неопределенности выражения (4). Будем считать такие ситуации с нулевым качеством. Построенные оценки *Э* и *К* являются измерителями, независимыми друг от друга. Эффективность оценивает режим работы системы, т.е. переход от одного набора реализуемых связей к другому. *Качество* оценивает переход от одного режима к другому. Обе количественные оценки представляют собой характеристики одного целостного явления – реализации целевой функции системы. Единство этих двух оценок рождает третью – оценку общего (интегрального) результата самоорганизации системы, целенаправленного поведения всех её структурных элементов. Назовём оценку, объединяющую *Э* и *К*,

результативностью. Распространенное представление об эффективности как об отношении результатов к затратам есть по существу «плоский» (одномерный) аналог результативности: полученные итоги «намекают» на эффективность, а использованные ресурсы косвенно выражают качество функционирования. Анализ соотношения эффективности и качества показывает, что уровни реализации функции неразличимы тем более чем меньше параметр качества. Исходя из природы коэффициента ранговой корреляции, становится ясно, что одной и той же оценке близости *Э* может соответствовать несколько разных упорядочений.

Эффективность можно рассматривать как оценку уровня реализации целевой функции системы при фиксированном значении оценки качества. Тогда результативность *Р* представляет собой величину, подлежащую оценке, при этом *К* – характеризует условия ее измерения, а *Э* – результат измерения в данных условиях. Аналитически сказанное можно выразить с помощью равенства:

$$Э=f(P,K), \qquad (5)$$

где функция двух переменных соответствует выбранному способу измерения. Установим конкретный вид зависимости (5). Рассмотрим неравенство

$$\frac{\Delta P}{P} \geq \frac{\Delta Э}{Э},$$

содержательный смысл, которого заключается в большой чувствительности (большей «разрешающей» способности) оценки *Р*. Его можно выразить соотношением сжатия:

$$\frac{\Delta P}{P} = \aleph \frac{\Delta Э}{Э}, \qquad (6)$$

где $0 \leq \aleph \leq 1$ – параметр, связывающий разрешающую способность оценки *Р* и оценки *Э*.

Считая приросты бесконечно малыми, заменим равенство (6) дифференциальными уравнением:

$$\frac{dP}{P} = \aleph \frac{dЭ}{Э},$$

и подчинив решение уравнения условию 0 ≤ Р ≤ 1, получим вполне однозначно:

$$Э = P^{\aleph}$$

или, поскольку нас интересует *Р,*

$$P = Э^{\frac{1}{\aleph}}$$

Выражая параметр сжатия $\aleph$ через оценку К, получим

$$\aleph = \frac{1+K}{2}$$

и, следовательно:

$$P = Э^{\frac{2}{1+K}} \qquad (7)$$

Выражение (7) позволяет количественно оценить уровень самоорганизации системы по отношению к цели, выраженной эталонным упорядочением показателей *ε*. Формальный анализ позволяет сделать два важных вывода. Во-первых, формально подтверждена множественность путей сближения структуры потребностей и структуры результатов. Оценка *Э* обладает большей неопределенностью, чем *Р*, что эквивалентно объективной необходимости субъективного выбора (качества деятельности) для снятия неопределенности. Во-вторых, одна и та же оценка результативности может быть получена при разных сочетаниях эффективности и качества. Это свидетельствует о взаимно дополнительном характере оценок: только из наблюдения за деятельностью экономической организации нельзя «извлечь» измерители, пригодные для оценки движения системы и обоснования выбора её перспек-

тивной траектории. Основу методики построения динамического эталона (эталонной системы показателей) результативности деятельности экономической организации составляет метод ранговой оценки результативности Динамический эталон (эталонной системы показателей) упорядочивает различные показатели результатов деятельности организации путем присвоения им соответствующих закономерностей соотношений темпов роста. Чем выше темп роста одного показателя по отношению к темпам роста других, тем выше его ранг.

Требования к выбору показателей для формирования динамического эталонной системы показателей и порядку установления их приоритетов состоят в следующем[1]:

1. В эталонную систему показателей не включаются производные показатели, т. е. показатели, которые рассчитываются как производные или являются частными других показателей.

2. Набор показателей оценивается по их воздействию на значение управляемой переменной, ее ускорение.

3. Показатели, для которых периодичность учета больше, чем интервал регулирования режима, исключаются из дальнейшего анализа.

4. В эталонную систему показателей могут входить различные показатели, так как фиксируется их относительная величина – темп роста.

5. Эталонная система показателей является динамичной системой: с учетом требований изменяющихся приоритетов и условий деятельности экономической организации можно менять и системы показателей.

Порядок формирования динамического эталона состоит в определении приоритетов показателей путем сравнения темпов их роста. Для интеграции системы отношений «работник-работодатель» в оценку результативности деятельности экономической организации нами было предложено использование темповой характеристики ее интегрального показателя - $R_{I_{EERS}}$.

Эталонная система оценки результативности деятельности экономической организации с учетом интегрального показателя системы отношений «работник - работодатель» может быть представлен следующим образом:

$$R_{NP} > R_R > R_{NA} > R_{MC} > R_{I_{EERS}}, \qquad (8)$$

где R_{NP} – темп роста чистой прибыли экономической организации; R_R - темп роста выручки от реализации (объем продаж) экономической организации; R_{NA} – темп роста стоимости чистых активов, R_{MC} – темп роста управленческих расходов $R_{I_{EERS}}$ – темп роста интегрального показателя системы отношений «работник – работодатель» экономической организации – I_{EERS}.

В построенной таким образом динамической эталонной системе показателей оценке результативности деятельности экономической организации заложено, что если фактические значения роста показателей будут соотноситься в порядке их значимости, то выполняется условие эффективности. Задача сводится к определению соотношений между идеальной и фактической величинами роста показателей, вошедших в динамический эталон.[2] Для отличия фактических рангов от эталонных используются коэффициенты ранговой корреляции Спирмена и Кендалла. Оптимальным значением данных коэффициентов является 1, так как в этом случае нет отклонения фактических рангов от эталонных. При этом следует тестировать гипотезу о равенстве нулю генерального коэффициента соответствующей ранговой

[1] Сыроежин И. М. Планомерность. Планирование. План. Теоретические очерки / науч. ред. Е. З. Майминас. М.: Экономика, 1986.

[2] Сыроежин И. М. Совершенствование системы показателей эффективности и качества. М.: Экономика, 1980.

корреляции. Если гипотеза отклоняется, то между эталонной и фактической величинами роста показателей существует значимая ранговая корреляция.

Таким образом, динамическая эталонная система показателей дает возможность интегрировать систему отношений «работник – работодатель» в оценку результативности деятельности экономической организации и обоснованно выбирать стратегию управления системой отношений «работник – работодатель».

КОНКУРЕНТНОЕ ПОВЕДЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР: БАРЬЕРЫ И РЕСУРСЫ

Карпов А.Л., к.э.н.
ОмГУ, г.Омск

Конструкция границ конкурентного пространства отрасли позволяет разделить действия предпринимательских структур на активные и пассивные. Активными действиями предприятие атакует ограничения внешней среды, проникает далеко за пределы исходного конкурентного пространства. Преимуществом активных действий является то, что такая стратегия направлена на создание уникальной рыночной позиции, которая обеспечивает устойчивое конкурентное преимущество над соперниками. Для этого типа конкурентного поведения характерна ориентация на инновационный путь развития, т. е. на создание новых качественных характеристик или абсолютно нового товара, разработку новых технологий, использование нестандартных для данного рынка каналов и методов сбыта и прочие. Такой тип конкурентного поведения является наиболее перспективным в условиях развитых рыночных отношений. Однако производя активные действия, предпринимательская структура обычно быстро расходует ресурсы, и, чтобы сохранить скорость и энергию движения, ему необходимо иметь постоянные источники и регулярно пополнять ресурсы.

Пассивными действиями хозяйствующий субъект адаптируется к внешним условиям, оптимизируется, приспосабливает свою внутреннюю структуру к внешним рыночным условиям. Пассивные действия предпринимательской структуры направлены на сохранение достигнутых позиций на рынке без существенных изменений продукции, технологии и методов ведения бизнеса. Средствами удержания позиции служит повышение операционной эффективности, лимитирующее ценообразование, незначительное улучшение качества, видоизменение ассортимента товаров или услуг и другие методы. Преимуществом пассивных действий является, прежде всего, экономия и накопление ресурсов, накопление рыночного опыта и усвоение информации. Недостатком является то, что преобладание данного типа конкурентного поведения в определенной отрасли может привести к существенному ухудшению положения предпринимательской структуры как в данной отрасли, так и в связанных и зависимых отраслях. Пассивные улучшения обычно легко копируются другими конкурентами в отрасли. По мере того, как компании копируют друг у друга усовершенствования в качестве, временных циклах или партнерстве с поставщиками, стратегии становятся всё более схожими, и конкуренция превращается в соревнование одинаковых способов ведения бизнеса. В этих условиях ни один из участников рынка не в состоянии осуществить конкурентный прорыв, что приводит лишь к ухудшению положения отрасли и является симптомом её устаревания.

Активные действия результативны, но на длительном периоде они изматывают предприятие. Злоупотреблять пассивным развитием также нельзя, так как всегда найдется конкурент, который пожелает перейти к быстрым и агрессивным действи-

ям. Необходимо постоянно менять активные и пассивные действия, извлекая из каждого этапа развития максимальную пользу.

Любое конкурентное поведение в той или иной степени сдерживается внешней средой – тем конкурентным пространством отрасли, в рамках которого предпринимательская структура находится. Конкурентное пространство отрасли можно считать активной внешней средой, так как он постоянно меняет свои параметры и характеристики и тем самым влияет на изменение степени свободы предприятия.

Прохождение границ конкурентного пространства отрасли сопровождается затратами ресурсов со стороны предприятия. Ограничения конкурентного пространства отрасли можно оценить с помощью двух основных критериев.

Во-первых, разделим препятствия на прочные и слабые. В наиболее простом случае прочное препятствие непреодолимо для предприятия. Оно может быть избыточно по отношению к силе действия предприятия в данный конкретный момент или может быть избыточно даже по отношению ко всем ресурсам компании. В первом случае руководство предприятия, которое почувствовало и правильно оценило степень сопротивления, может увеличить объем ресурсов, усилить давление на участок и продавить препятствие. Во втором случае тратить усилия бессмысленно и данное направление следует убрать из приоритетов предприятия, по крайней мере, в настоящее время и при данном уровне ресурсов и потенциала. Слабое препятствие является преодолимым, и достаточные по силе действия со стороны предпринимательской структуры в направлении этого препятствия приведут к достижению поставленной цели.

Второй критерий – это разделение препятствий на локальные и распространенные. Локальное препятствие не обязательно преодолевать действиями напрямую, столкновение с ним можно обойти. Распространенное препятствие нельзя обойти, с ним придется столкнуться, даже если предприятие выберет косвенную тактику конкурентного поведения.

Если совместить представленные два критерия разделения ограничений внешней среды (прочность и распространенность), то получим основные четыре типа барьеров (табл.):

✓ прочный распространенный барьер – такой барьер непреодолим для предприятия вообще, и, следовательно, оно должно искать принципиально иные пути для своего дальнейшего развития;

✓ прочный локальный барьер – прочный локальный барьер непреодолим при прямом воздействии на него со стороны предприятия, но его возможно обойти некими схожими по своему содержанию действиями;

✓ слабый локальный барьер – слабый локальный барьер предприятие может преодолеть с помощью прямого воздействия на него. Также оно может обойти его полностью, если качественно видоизменит свои конкурентные действия;

✓ слабый распространенный барьер – слабый распространенный барьер предприятие может пройти, но искать обходные пути для него нет никакого смысла, так как оно всё равно столкнется с внешним сопротивлением.

Для преодоления барьера и расширения своего конкурентного пространства предпринимательская структура использует комбинацию ресурсов. Следовательно, оценка прочности барьера и возможности его преодоления для предпринимательской структуры основана на сравнении необходимых и имеющихся ресурсов. Поэтому особое внимание в работе посвящено разработке вопросов конкурентных ресурсов предпринимательской структуры и особенно их качественной характеристике.

С точки зрения формирования конкурентных преимуществ все конкурентные ресурсы можно классифицировать по нескольким критериям. Первый критерий – это доступность ресурсов, по которому можно выделить свободнообращающиеся, огра-

ниченно обращающиеся и рентные ресурсы. К свободнообращающимся можно отнести те ресурсы, которые постоянно доступны на рынке, и их можно привлечь у собственников на конкурентных рынках ресурсов. Свободно обращающимися ресурсами традиционно являются неквалифицированный труд, доступные виды сырья и материалов, относительно небольшие суммы капитала. К рентным могут быть отнесены ресурсы, количество которых жестко ограниченно: сам факт обладания таким ресурсом для предпринимательской структуры дает ей монопольное преимущество, позволяет получать монопольную ренту, и выступает барьером для конкурентов для вхождения на рассматриваемый рынок. Примером рентных ресурсов могут быть ограниченные природные ресурсы, права на добычу которых предоставляются малому количеству предпринимательских структур. Ограниченно обращающиеся ресурсы можно привлечь на определенных контрактных условиях на рынках ресурсов с несовершенной конкуренцией. Естественно большая часть ресурсов является ограниченно обращающимися: квалифицированная персонал, большие суммы капитала и большинство видов сырья и материалов приобретается на рынках несовершенной конкуренции.

Второй важной характеристикой ресурсов является их мобильность, которую можно измерить через расчет издержек переключения. Немобильные ресурсы жестко привязаны к месту их размещения: традиционно к этой группе можно отнести некоторые уникальные природные объекты (естественного происхождения) или инфраструктуру (искусственного происхождения). Предпринимательские структуры, которые желают воспользоваться преимуществами использования немобильных ресурсов, вынуждены перемещать свою деятельность в места их размещения. Мобильные ресурсы ценны тем, что их можно перемещать из регионов, отраслей и предприятий, где они избыточны, в предпринимательские структуры, где они эффективно используются и дефицитны. Однако мобильные ресурсы это неоднородная группа, которую нельзя характеризовать только с точки зрения возможности их перемещения. Ключевой критерий для оценки мобильности ресурсов это размер дополнительных расходов, которые необходимо осуществить сверх рыночной цены на месте их размещения, чтобы переместить на место их нового использования. Высокомобильные ресурсы можно привлечь с минимальными издержками переключения, для низкомобильных ресурсов издержки переключения могут в несколько раз превышать цену самого ресурса по месту его размещения.

Третий критерий классификации ресурсов, который имеет существенное значение для изучения конкурентного пространства предпринимательской деятельности, – это характеристика ресурса с точки зрения выбора «создавать или привлекать», который стоит перед предпринимательской структурой. Создаваемые ресурсы могут быть двух видов. Первый – это ресурсы, которые не могут быть приобретены на рынке, а значит иного способа использовать их для предпринимательской структуры, кроме как создать внутри себя, не существует. Второй вид – это ресурсы, которые экономически целесообразно произвести внутри предпринимательской структуры по сравнению с приобретением извне. Естественно, производя внутри себя создаваемые ресурсы, предпринимательская структура обладает всеми правами собственности на них. Привлекаемые ресурсы же могут быть классифицированы по форме собственности, которую предпринимательская структура имеет по отношению к этим ресурсам. Приобретаемые ресурсы предприятие получает по договору купли-продажи и имеет полный набор прав на них, арендуемые ресурсы предпринимательская структура привлекает на условиях временного пользования.

РАЗВИТИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СИСТЕМ МИНИЭКОНОМИЧЕСКОГО УРОВНЯ КАК ПРЕОДОЛЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННОГО ДЕФИЦИТА

Колбачев Е.Б., д.э.н.
ЮРГТУ(НПИ), г.Новочеркасск

Известны разные подходы к изучению развития производства, предложенные в разные годы. В качестве основы для идентификации этапов развития производственной деятельности рассматривается смена доминантного товара, характера производственных отношений, основных технологических машин, принципов организации и управления производством и т.п. Как правило, роль информации в производственной деятельности, рассматривается при исследовании постиндустриального этапа развития, и значительно меньше — предыдущих этапов.

На наш взгляд такой подход не вполне корректен. Состав ресурсов, использовавшихся в производственной деятельности на разных этапах ее развития, оставался неизменным. Менялась лишь роль каждого из них, характер их взаимодействия и преобразования. Роль информации (информационных ресурсов) многократно возросла в последние десятилетия, но это было подготовлено всей предыдущей историей.

Представляется наиболее логичным подход О.М.Юня к исследованию этапов развития производства [1], согласно которому уровень развития производства оценивается по степени материализации информации, используемой в производственном процессе и вносимой при этом в предмет труда. Этот подход был использован нами при проведении анализа изменения информационных отношений на разных этапах развития производственных систем (ПС). При этом мы рассматривали не только изменения информационного содержания процесса труда, но и его влияние на состав носителей соответствующей информации (в состав которых включались средства и предметы труда), определяющий, в конечном счете, облик производственной системы.

Для каждого этапа развития производства было характерно наличие «ведущего» ресурса, обуславливающего характер деятельности на том или ином этапе и определяющего облик соответствующих производственных систем. Следует отметить, что эти ресурсы относятся к ресурсам экономическим, то есть, по определению - к ресурсам, запасы которых ограничены.

На орудийном этапе ведущими были материальные ресурсы (главным образом – в виде природного сырья), переработка которых с использованием орудий и определила облик ПС того времени. На машинном этапе таким ресурсом стала энергия, использование которой позволило поднять на новый уровень производственную деятельность и коренным образом изменить состав и структуру производственных систем.

При этом и на орудийном и на машинном этапе можно наблюдать следующие закономерности. При начале широкого использования «ведущего» ресурса производитель не ощущает ограниченности его запасов, и он расходуется неэкономно. Затем рост потребления этого ресурса и определенное исчерпание его наиболее легкодоступных запасов приводит к дефицитности ресурса с экономическими последствиями для его потребителей (рост цен на ресурс при росте отходов производства с недоиспользованными запасами ресурса). Такая ситуация приводит к появлению новых ресурсосберегающих технологий (заключающихся в пополнении информационного содержания процесса производства, снижающих расход ресурса и позволяющих вовлекать в производство ранее полученные отходы). Этим самым создаются предпосылки для перехода к новому этапу развития ПС.

Такой подход позволяет впоследствии проанализировать особенности современного этапа развития производства и исследовать обусловленную ими экономическую среду, в которой функционируют производственные системы.

Можно сделать вывод о том, что в начале XXI века завершается период «свободного» использования информационных ресурсов и начнется период «дефицита» информации, требующий от производственников новых подходов к ее использованию. На первый взгляд это представляется парадоксальным и противоречащим очевидному: доступности практически любой информации конъюнктурного, финансового, технологического и иного характера каждому производителю, имеющему выход в мировые информационные сети.

Однако это противоречие разрешается, если исходить из того, что дефицитна не любая информация, а лишь необходимая для решения конкретных управленческих задач, возникающих в ПС, при определенных внешних условиях. Трудность выделения ее из слабоструктурированных информационных потоков в глобальных деловых сетях и является, на наш взгляд, фактором, обуславливающим ограниченность информации и превращающим ее в экономический ресурс. Подобно тому как в условиях становления машинного производства ведущий ресурс - энергия, пребывающий в изобилии в природе, стал эффективно использоваться в производственных системах лишь после того, как были изобретены устройства для ее преобразования, информация может эффективно использоваться в современных ПС лишь после формирования информационных потоков, специально организованных для использования в определенных производственных процессах. Сложность организации таких потоков является, в числе прочего, причиной затрудняющей ныне освоение отечественными предприятиями информационных технологий и их интеграцию в глобальную производственную систему.

Такой подход несколько уточняет и понимание дефицитности ресурсов на предшествующих этапах развития производства: их ограниченность обуславливалась не недостатком ресурсов в природе, а недостатком знаний, позволяющих эффективно их использовать. Более того, это позволяет по-новому представить категорию «экономический (следовательно – ограниченный) ресурс». Он может быть охарактеризован как ресурс, требующий для своего наилучшего использования определенной информации, причем от количества и качества этой информации зависит экономический результат использования ресурса и, соответственно, степень снижения относительной ограниченности ресурсов.

Этот подход не опровергает канонов экономической теории относительно процесса производства. Однако ресурсы, используемые при этом следует рассматривать на основе их информационной составляющей, а развитие производственных систем – как рост их информационного содержания.

Такому росту может способствовать использование при разработке и управлении модернизационными проектами методов эволюционной экономики, информационной теории стоимости, теории гармоничного производства.

Последняя представляется наиболее перспективной. Как показал Г.Б.Клейнер [2], в 2010-х годах в российской экономике должна возобладать «процессная» компонента, а приоритет должен быть отдан организации процессов как стабильно повторяющихся, воспроизводимых и эволюционных изменений. Место национальных модернизационных проектов в различных сферах экономики должны занять национальные модернизационные процессы. Функционирование национальной экономики в режиме модернизационных процессов, на наш взгляд, должно наступить после завершения кризиса. Однако антикризисные мероприятия должны носить проектный характер. Именно они могут стать завершением этапа модернизационных проектов.

Реализация такого подхода позволит наиболее эффективно осуществить государственную поддержку хозяйствующих субъектов реального сектора экономики России: финансовые ресурсы, выделяемые государством при этом, должны направляться на финансирование конкретных модернизационных проектов, осуществляемых в соответствии с принципами проектного управления. Отбор проектов для государственного финансирования в этом случае может быть осуществлён на основе оценки роста информационного развития (параметрической сложности) производственных систем и повышения качества человеческого капитала в них. Этим будет обеспечена поддержка не отраслей и организаций, но эффективных инновационных институтов.

Кроме собственно модернизационных антикризисных проектов представляется крайне необходимым поддержание инфраструктуры и человеческого капитала в высокотехнологичных отраслях, разрушающихся в первую очередь в случае остановки производства и прекращения финансирования. При этом первостепенное внимание должно быть уделено сохранению наиболее квалифицированного персонала, относящегося, как правило, к интерспецифическим ресурсам производственных систем – взаимодополняемым ресурсам, максимальная ценность которых достигается только в конкретной производственной системе, а их совместная деятельность в ней даёт синергетический эффект. В этом случае целесообразна государственная поддержка предприятия – владельца данной производственной системы с целью сохранения её потенциала и скорейшего восстановления работоспособности впоследствии. Предлагая это мы исходим из того, что спад производства и остановки отдельных производственных систем в подавляющем большинстве случаев носят временный характер, а для каждого из интерспецифических ресурсов нельзя найти адекватной замены на рынке труда или в рамках других производственных систем.

Список литературы:

1. Юнь О.М. Производство и логика: Информационные основы развития. - М.: Новый век, 2001. – 210 с.
2. Клейнер Г.Б. Экономика должна быть гармоничной. // Экономика и жизнь. – 2008. - №19.

ОЦЕНКА НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЕЙ И РИСКОВ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ Н-МОДЕЛЕЙ

Колесников М.А.
Финансовый университет при Правительстве РФ, г.Москва

В основе управления инвестиционным проектом лежит его оценка на различных стадиях его разработки и реализации. Проведенный анализ существующих подходов к оценке эффективности инвестиционных проектов и принятию решений в условиях неопределенности показывает, что существующие критерии в той или иной степени всегда имеют определенные недостатки.

Следует отметить, что универсального, или пригодного для всех случаев, метода оценки инвестиционных рисков не существует. В связи с этим выбор адекватного метода и эффективность его реализации во многом зависят как от характеристик инвестиционного проекта, так и от компетентности соответствующих специалистов разрабатывающих и сопровождающих проект.

При оценке качественных критериев на первое место выходят факторы риска и неопределенности. Чем больше инвестиционный проект по масштабам, времени,

территории, чем более сложные технологии в нем используются, чем более нестабильная обстановка осуществления инвестиционного проекта, тем большую роль при оценке ИП играют качественные факторы и факторы неопределенности.

В последнее время при оценке инвестиций стали находить применение технологии *недоопределенных вычислений (н-моделей)*[1], которые в сравнении с общепринятыми на практике методами учета неопределенности, позволяет оперировать как точными, так и интервальными оценками, охватывающими все возможные варианты при заданных ограничениях[2], при этом вычислительный процесс Н-моделей дает возможность регулировать значения всех рассматриваемых показателей, обеспечивая автоматическое согласование интервалов показателей друг с другом. Применение данной технологии для оценки эффективности ИП, на наш взгляд, целесообразно в дополнении с более детальным анализом неопределенности и риска проекта.

В исследовании предложена комплексная методика оценки стратегических инвестиционных проектов, основанная на применении методов недоопределенных вычислений (н-моделей) в сочетании с оценкой рисков и неопределенностей на различных стадиях проекта. Данная методика направлена на повышение эффективности управления инвестиционными проектами в условиях неопределенности. Разработанная методика является многоэтапной, где на каждом этапе разработки и реализации инвестиционного проекта предполагается уточнение и корректировка ранее полученных результатов и выработка на их основе организационно-экономических мероприятий реализации проекта.

Предложенная методика оценки инвестиционного проекта, состоит из нескольких блоков (см. схему на рис.). На каждом этапе оценки проекта (прединвестиционной, инвестиционной, эксплутационной, стадии завершения) схема оценки идентична, однако наполнение блоков будет различаться для каждой стадии (точки расчета), а все блоки взаимосвязаны и взаимозависимы.

Блок 1 *– моделирование проекта*. Данный блок является общим для стандартной оценки проекта с применением Н-моделей и включает в себя анализ и оценку и интервалов исходных данных; проведение предварительных расчетов с использованием методов недоопределенных вычислений (например, прикладное программное обеспечение, используемое Счетной палатой РФ серии ИП-128); оценку и интерпритацию показателей эффективности, реализуемости, финансовой устойчивости проекта и др.

Блок 2 *– оценка неопределенности и мониторинг инвестиционного проекта*. На данном этапе важной задачей является отбор основных наиболее значимых параметров проекта, удовлетворяющих одному или нескольким условиям:

– количественно измеримы;

– универсальны (применимы к большинству крупных (стратегических) инвестиционных проектов)

– «независимы»[3];

– значимы (оказывающие существенное влияние на результаты или отражать основные процессы проекта, если речь идет об исходных параметрах; а также основные показатели проекта в соответствии с общепринятыми методиками оценки эффективности инвестиционных проектов);

---

[1] Нариньяни А.С. Недоопределенность в системах представления и обработки знаний Изв. АН СССР. Техн. кибернетика, 1986. № 5.; Нариньяни А.С., Напреенко В.Г. Опыт недоопределенного моделирования экономики. Труды 9-й национальной конференции по искусственному интеллекту с международным участием - КИИ'2004. –Москва: Физматлит, 2004. -Т.1.

[2] Нариньяни А.С., Напреенко В.Г. Система оценки и управления инвестиционными проектами с использованием аппарата недоопределенных моделей. /"Экономические и информационно-аналитические основы управления инвестиционными проектами" под ред. К.В. Балдина. - Москва-Воронеж. Издательство НПО "МОДЭК", 2004 (Серия "Библиотека экономиста"). Напреенко В.Г. Моделирование инвестиционных проектов с использованием Н-моделей. / Проблемы управления и моделирования в сложных системах. Труды IX международной конференции CSCMP-2007. Самара, 2007.

[3] в данном случае «независимость» понимается условно, т.к. большинство показателей проекта являются зависимыми, предлагается в каждой группе исключать показатели, находящиеся в прямой зависимости, например.

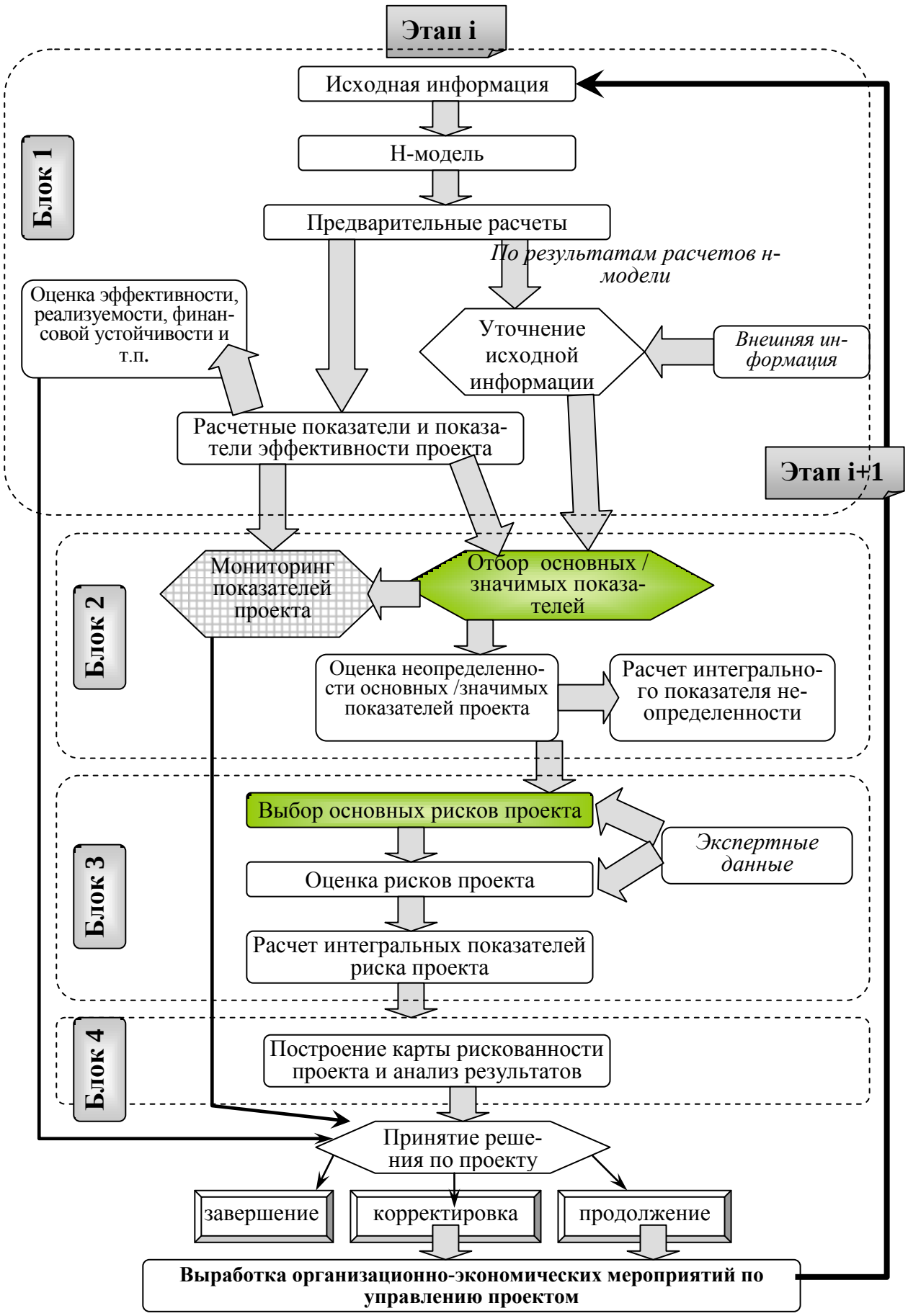


Рисунок – Алгоритм оценки инвестиционного проекта в условиях неопределенности и рисков с использованием Н-моделей

Предлагается все рассматриваемые показатели разделить на 5 групп по степени неопределенности: очень низкая; низкая; умеренная; высокая; очень высокая. В данном случае степень неопределенности отражает неполноту данных в Н-моделях, о чем свидетельствует ширина интервалов рассматриваемых показателей (исходных и результирующих). Также можно вычислить интегральный показатель неопределенности рассматриваемых параметров.

Блок 3 *– оценка рисков и их влияния на проект* включает в себя качественную и количественную оценку как каждого вида рисков проекта, так и их интегральную оценку.

1 этап. Качественная оценка рисков. На данном этапе отбираются основные общие риски, а также наиболее характерные для каждой стадии рассматриваемого инвестиционного проекта. Исходим из предположения, что все выбранные риски присутствуют на всех стадиях проекта, однако вероятность их возникновения и степень влияния на проект различны для каждой стадии проекта.

2 этап. Количественную оценку рисков можно представить в виде двух параметров для каждого риска: *вероятность возникновения* и *степень влияния на проект.* Оценку *вероятности* наступления событий (р), относящихся к каждому риску целесообразно проводить одновременно нескольким экспертам[1], которые хорошо знакомы как с проектом, так и с положением дел на предприятии, его реализующим.

Все основные риски проекта разделим на 5 групп по вероятности возникновения с учетом бальной оценки:

Несмотря на то, что *степень влияния риска* на проект оценивается экспертным путем, целесообразно определить результирующий показатель проекта, относительно которого проводится оценка влияния рисков на проект. Таким показателем могут быть объем выручки, прибыль, NPV и др. Степень влияния риска на проект можно отразить в соответствии со шкалой принятой для вероятности возникновения риска.

На следующем шаге рассчитываем по каждому риску промежуточный интегральный показатель на основе вероятности возникновения и степени влияния риска на проект, а также итоговый интегральный показатель рискованности проекта как среднее арифметическое интегральных показателей по всем видам риска.

Блок 4 *– формирование карты рискованности проекта*. Окончательным этапом анализа неопределенности и рисков проекта является обработка и интерпретация полученных результатов. На основании проведенной оценки неопределенности и рисков проекта составляем итоговую *карту рискованности* инвестиционного проекта, где по оси абсцисс откладываем значение интегрального показателя риска, а по оси ординат – интегральный показатель неопределенности показателей проекта.

Полученная таким образом карта рискованности проекта позволяет наглядно отобразить обобщенный уровень рисков и неопределенности параметров проекта для дальнейшего принятия решения по управлению разработкой и реализацией инвестиционного проекта. В идеальной ситуации в процессе разработки и реализации проекта, при расчетах на различных стадиях проекта точка пересечения интегрального показателя неопределенности и риска должна смещаться в сторону пересечения осей, т.е. к значению [1;1], что свидетельствует об эффективности реализации и управления проектом.

Несмотря на необходимость использования экспертных оценок, ведущей к некоторой доле субъективизма, этот метод дает обоснованные результаты в случае оценки проекта экспертами предприятия, обладающими наиболее полной информацией о проекте и его окружении.

---

[1] См. например. Мыльник В.В. Инвестиционный менеджмент. М.: Академический Проект; Екатеринбург: Деловая книга, 2005. – с.201

РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В ГОСУДАРСТВЕННЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ НА ПРИМЕРЕ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ МЧС РОССИИ

Коротоношкина Н.И.,
Селиванова Г.П., д.э.н.
УрГЭУ, г.Екатеринбург

В процессе повседневной хозяйственной деятельности организации возникает значительное количество оперативной информации. Для того, чтобы принять наиболее верное и объективное управленческое решение, необходимо достаточное для этого количество финансовой и нефинансовой информации. Решением данной проблемы является система управленческого учета, которая должна обеспечить каждого менеджера именно той информацией, которая необходима конкретно ему. С помощью системы управленческого учета данные должны быть обработаны и представлены в виде качественной управленческой отчетности.

Основными целями управленческого учета в подразделениях МЧС России являются:

- оценка эффективности деятельности организации (business performance evaluation);
- контроль затрат и финансовый контроль (cost/financial control);
- интерпретация и представление результатов деятельности управленческого учета (interpreting/presenting management accounts);
- планирование/управление бюджетом (planning/managing budget);
- внедрение и разработка новых информационных систем (implementing/designing new information systems);
- интерпретация информации об операционной деятельности (interpreting operational information).

Прежде чем приступить к разработке системы управленческого учета, мы проанализировали организационную структуру учреждения, эффективность системы управления, информационного обеспечения, оперативность и качество финансового и хозяйственного учета, соответствие деятельности подразделений заданной стратегии. Для исследования использовались следующие методы: опрос специалистов, изучение существующих положений и регламентов. В результате сформировалось предварительное представление об общей потребности в управленческой отчетности и источниках данных для ее подготовки.

В постановке управленческого учета можно выделить несколько этапов:

– выбор концепции организации управленческого учета;

– разработка состава управленческой отчетности, формирование требований к ее формату и содержанию;

– определение принципов оценки и отражения в учете активов, обязательств, доходов и расходов, а также учета затрат и калькулирования себестоимости;

– разработка управленческого плана счетов и принципов отражения хозяйственных операций;

– разработка классификаторов;

– формирование карты соответствия счетов бухгалтерского и управленческого учета.

Для определения состава информации, необходимой для принятия систематических управленческих решений, в соответствии с организационной структурой подразделения МЧС России и целями управленческого учета в учреждении мы выделили несколько центров ответственности (рисунок).

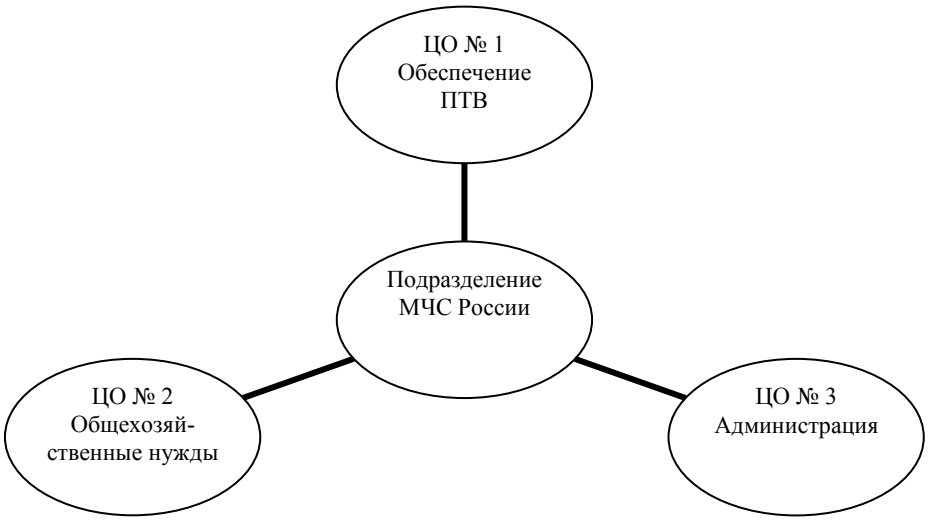


Рисунок – Центры ответственности подразделения МЧС России

Далее по каждому центру ответственности мы определили состав информации, необходимой для принятия управленческих решений (таблица).

Таблица – Состав информации для принятия управленческих решений

Центр ответственности	Должностное лицо, ответственное представление информации	Необходимая информация	Область использования	Периодичность представления	Форма отчета
1. Обеспечение ПТВ	Начальники караулов ПЧ, старшие водители ПЧ	Сведения о техническом состоянии пожарной техники и вооружения и потребность в ПТВ, уведомления об исключительных проблемах	Планирование/ управление бюджетом, контроль	Ежемесячно	Заявка, рапорт
2. Общехозяйственные нужды	Старшины ПЧ	Сведения о потребности в вещевом имуществе, в капитальном и текущем ремонте зданий пожарных частей, потребность в хозяйственных товарах, уведомления об исключительных ситуациях	Планирование/ управление бюджетом, контроль	Ежегодно; по требованию	Заявка, акт технического состояния зданий и сооружений, рапорт
3. Администрация	Главный бухгалтер	Сводные отчеты о взаимодействиях, процедуры контроля	Планирование/ управление бюджетом, контроль, принятие управленческих решений	Ежемесячно, ежеквартально, ежегодно, по требованию	Ведомости, справки, своды

Управленческий учет регламентируется исключительно внутрифирменными стандартами. Для ФГКУ «60 ОФПС по Свердловской области» мы разработали основные регламенты управленческого учета: положение об организационной структуре, положение о финансовой структуре, положение о бюджетировании, положение об учетной политике, положение о формировании системы управленческой отчетности, альбом хозяйственных операций управленческого учета., положение о составе затрат, система показателей деятельности, положение о документообороте, регламенты сбора и учета фактической информации (с целью консолидации финансовых и нефинансовых показателей группы компаний), план счетов управленческого учета.

ОСНОВА КОНЦЕПЦИИ МЕНЕДЖМЕНТА

Несмеянова Е.И., к.э.н.
НЧФ ИЭУП, г.Набережные Челны

Для того чтобы разобраться в этом вопросе необходимо понять какой тип мышления брать за основу построения новой Концепции менеджмента в России? Современные учёные и практики отстаивают разные позиции и подходы построения Концепции менеджмента в России, при этом каждый оппонент аргументировано доказывает правильность своей точки зрения и не верить им нельзя, поскольку они принципиально правы.

Современная наука «менеджмент» и практики бизнеса создали немало эффективных инструментов позволяющих управлять компаниями и достигать серьёзных результатов в улучшении деятельности. К ним можно отнести: персональные бонус-калькуляторы для топ-менеджеров; ключевые показатели эффективности; система сбалансированных показателей деятельности; модель «7S»; управление бизнес-процессами по циклу PDCA; бережливое производство и потребление. Но копирование этих инструментов в бизнес структурах не всегда приносит ожидаемый эффект. Возобновляется поиск путей решения проблем, и как следствие, появляются новые эффективные технологии и инструменты управления бизнесом, которые копируют у других бизнес структур, принимая их как универсальное средство, считая, что оно продлит жизнь компании и приведёт её к новым ступеням развития. Этот процесс бесконечен. Почему так происходит, да потому, что «караоке-капитализм» – это значительно дешевле и проще, чем поиск собственного ноу-хау [2].

Этот подход снимает массу проблем с руководителя компании, и позволяет избежать затрат на организацию: системного управления процессом развития; системной работы с персоналом; бизнеса как процессного управления. Руководители компаний не желают терять время и деньги на бесконечный подбор эффективных инструментов и технологий управления бизнесом. Им нужны готовые решения и чёткие рекомендации, направленные на повышение эффективности бизнеса, поскольку мир усложняется и ускоряется, конкуренция становиться абстрактной. «Показателей эффективности, по которым работают компании, стало в шесть раз больше, чем было в 1955 г. (впервые список Fortune 500). Тогда генеральные директора контролировали 4-7 показателей, сейчас 25-40. Цели компании противоречат друг другу. Компании хотят нравиться потребителям, которым нужны и низкие цены, и высокое качество. Они стремятся адаптировать свои продукты к конкретным рынкам и в то же время унифицировать их ради большей рентабельности производства. Они, с одной стороны, заинтересованы в инновациях, а с другой – во главу угла ставят прибыль» [1].

И вполне логично, что руководители компаний ставят перед топ-менеджерами задачу по поиску «волшебной таблетки», которая решает проблемы бизнеса. И здесь возникает принципиальная ошибка в подходе к поиску средства улучшения деятельности компании. Поскольку тип мышления руководителя компании имеет принципиальное значение в поиске «волшебной таблетки», он позволяет понять – как выбирается вектор деятельности, что положено в основу выбора. На основании логики Платона и Аристотеля существуют два типа мышления: дивергентное (Платон) и конвергентное (Аристотель): дивергентное мышление (от лат. divergere – расходиться) – метод творческого мышления, применяемый обычно для решения проблем и задач. Заключается в поиске множества решений одной и той же проблемы; конвергентное мышление (от лат. convergere – сходиться) основано на стратегии точного использования предварительно усвоенных алгоритмов решения определенной задачи, т.е. когда дана инструкция по последовательности и содержанию элементарных операций по решению этой задачи [3].

Какой тип мышления преобладает в бизнесе? Ответ очевиден – конвергентное мышление, руководители пытаются найти «предварительно усвоенные алгоритмы решения определенной задачи», т.е. занимаются строительством «караоке-капитализма», копируют опыт других, не пытаясь создавать собственные технологии, инструменты и подходы управления бизнесом. «Не подражайте – изобретайте! Как бы хорошо мы ни умели имитировать, настоящего успеха так достичь не удастся. Настоящие новаторы всегда побеждают имитаторов, и важно самому решать проблему, а не копировать ее решение» [2].

В чём проявляется конвергентное мышление в бизнес структурах? В том, что руководители компаний применяющих конвергентное мышление не создают новой ценности компании для общества, рынка, работников, не развивают её. Они пытаются всякий раз оживить «дохлую лошадь»! Стереотипность конвергентного мышления руководителей компаний проявляется в «продвинутых» стратегиях: приобретём кнут толще и длиннее; заменяем наездников; создадим рабочую группу для анализа дохлой лошади; поедем в заграничные командировки, чтобы выучить заграничный опыт скачек на дохлых лошадях; повысим качественные стандарты для езды на дохлых лошадях; и так далее. Список «продвинутых стратегий» управления предприятием в условиях кризиса обширный, он ориентирован на реанимацию бизнеса, а не на развитие. В чём кроется принципиальная ошибка конвергентной модели мышления руководителей компаний? Где необходимо искать резервы и направления развития бизнеса? В какой модели мышления заложена основа построения новой Концепции менеджмента в России? Полагаю, что ответы на поставленные вопросы нужно искать – в человеке.

Человеческая реакция на события намного сложнее, чем способны описать конвергентные модели мышления. Модель «кнута и пряника» больше не работает, она утратила свою эффективность. Необходимо изменить подходы к менеджменту, поскольку в современных компаниях 70-80% всего, что делается людьми, делается при помощи интеллекта, человеческого мозга. «Контролировать людей против их воли – невозможно; так же как создать эффективную команду с помощью кнута и пряника» Ч. Джейкобс. Для побуждения сотрудников к действию необходимо применять дивергентную модель мышления, которая позволяет выполнять определённую работу и достигать цели аппеллировать к системе ценностей человека, используя эмоциональный интеллект, выявлять ожидания, превращать угрозы в преимущества. Только мотивированный человек может быть многовариантным, в поиске решений одной и той же проблемы. Чтобы развивать компанию руководители должны принять модель дивергентного мышления и научиться работать с персоналом как с личностями, а не как винтиками механизма. Важно понимать, что все разговоры о

кризисе, это не желание руководителей видеть истинные причины снижения эффективности бизнеса - стереотипная модель мышления, отсутствие прямого диалога с ними. «Любой кризис – даже такой серьезный, как тот, что предрекают мировой экономике – можно использовать себе на руку, кризис – это замечательный шанс для личного роста и изменений в движении бизнеса; а также отличный повод укрепить и проявить свои лидерские и предпринимательские способности!» [5] «Только откровенное и регулярное общение со всеми своими подчинёнными (индивидуально и в группах) поможет избавиться от страха, сомнений, хаоса и паники» [5, с. 26]. «Многие руководители слишком активно «руководят», замедляя работу сотрудников, стоят у них над душой, присваивая их успехи, контролируя каждый шаг, так и норовя поймать провинившегося за руку. В итоге слабые и неспособные менеджеры убивают команды, компании и даже страны. Большинству менеджеров наплевать на других - у них нет уверенности в себе, нет желания расти и нет стремления помочь людям стать лучше. Многие руководители ничего не стоят только потому, что ничего не стоят люди под их руководством. Ведь успех и ценность любого управленца складывается из достижений его подчинённых» [5, с. 42]

Руководитель создаёт максимально выгодные условия для раскрытия потенциала своих сотрудников! Вот истина, вокруг которой должна создаваться Концепция менеджмента в России. Управление человеческим потенциалом, его максимальное раскрытие и вовлечённость в бизнес-процессы позволит руководителю создать управляемые команды и как результат достигать цели. Руководителям необходимо: принципиально пересмотреть отношения с подчинёнными; системы мотивации и стимулирования труда персонала; создать системы участия персонала в принятии решений; системы повышения квалификации персонала; создать культуру, ориентированную на развитие персонала, раскрыть потенциал сотрудника, основа которого дивергентное мышление, как норма отношений в обществе ориентированном на развитие.

Многовариантность мышления, отношения к делу, восприятия рынка – залог успеха бизнеса. Концепция менеджмента в России должна быть построена на основе дивергентной модели мышления, главная составляющая модели – персонал максимально ориентированный на развитие себя. Этот подход он основан на социальной ответственности бизнеса. Он требует от руководства и владельцев бизнеса принципиально иного подхода к системе управления и построения бизнеса. Экономить на персонале не выгодно, необходимо становиться клиентоориентированными компаниями, менять функциональную роль руководителя бизнеса – обеспечивать персонал всеми необходимыми ресурсами, информацией для принятия наиболее эффективного решения связанного с клиентом.

Список литературы:

1. Исследование: что делать, чтобы проблемы решались без вас?// HBR. Россия. – 2011. – №12. – Режим доступа. http://www.krconsult.org/

2.Риддерстрале, Й., Нордстрем, К. Караоке-капитализм. Менеджмент для человечества. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2009. – 336 с.

3. Википедия.– Режим доступа. http://ru.wikipedia.org/wiki/

4. Колисник М.В. Деньги и ум: нейро-основы реакции менеджеров на деньги. – Минск: Материалы VII Международной бизнес-конференции. 2011.

5. Эйкен, Дж.В. Кризис-остаться в живых. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2009. – 352 с.

ОПТИМАЛЬНЫЙ РАЗМЕР КОРПОРАЦИИ И ФАКОРЫ ЕГО ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ

Николаева Е.В., к.э.н.
ЧегГУ, г. Челябинск

Классическая и институциональная экономические теории предлагают различные подходы к анализу размера фирмы. В основу классического учения о фирме положен технологический аспект. Факторами, определяющими оптимальный размер фирмы, являются соотношение используемых ресурсов (технология), эффект от масштаба, затраты, с которыми работает фирма. Так, капиталоемкие отрасли, достигающие положительного эффекта от масштабов деятельности при больших объемах, характеризуются наличием преимущественно крупных корпораций (металлургия, электроэнергетика).

Проблема объяснения причин появления фирмы и определение ее оптимального размера является одним из ключевых вопросов институциональной экономической теории. Главной причиной существования корпорации и возникновения различных ее форм является попытка минимизации трансакционных издержек. Таким образом, оптимальный размер корпорации будет определяться оптимальной величиной совокупных трансакционных затрат.

По отношению к фирме трансакционные издержки можно разделить на внешние, сопровождающие осуществление сделки на рынке, и внутренние, обеспечивающие координацию деятельности корпорации. По мере роста внешних трансакций увеличивается и величина внешних трансакционных издержек. Вовлекая все большее количество функций в свою внутреннюю структуру корпорация наращивает внутренние трансакционные издержки.

Рассматривая размер корпорации, особое внимания следует уделить интеграционным процессам, имеющим место в большинстве отраслей экономик развитых и развивающихся стран. С точки зрения институциональной экономической теории, появление и развитие в экономической науке и практике различных институтов (вертикальной интеграции, аутсорсинга) связано с попыткой корпораций сократить величину трансакционных издержек.

Среди факторов, определяющих размер и влияющих на структуру корпорации выделяют наиболее значимые: неопределенность в отношениях с контрагентами по сделке, степень специфичности используемых фирмой активов, частота совершаемых фирмой трансакций.

Существующая неопределенность и оппортунизм в отношениях с партнерами также будут способствовать их интеграции. Однако в случае объединения собственности внешние трансакционные издержки независимых субъектов сделки могут трансформироваться в подобные внутренние трансакционные издержки интегрированной корпорации.

Наиболее значимым фактором, оказывающим влияние на величину трансакционных издержек, выступает обладание контрагентами по сделке специфическими активами, что создает возможность для оппортунистического поведения.

По мере роста степени специфичности активов происходит постепенный переход от рыночного осуществления трансакций к внутрифирменному. При средней специфичности выбор делается в пользу, так называемых, гибридных форм, объединяющих в себе черты фирмы и рынка (сетевые структуры). Высокая ж степень неопределенности преимущественно вынуждает агентов осуществлять трансакции внутри фирмы, отказываясь от использования гибридных форм. Рынок выбирается только в случае низкой специфичности активов независимо от неопределенности условий осуществления сделки.

Обусловлено это тем, что в условиях высокой неопределенности растет риск оппортунистического поведения со стороны контрагентов, при этом одновременное использование в сделке специфических ресурсов приводит к значительному росту трансакционных затрат. Осуществление же сделок внутри фирмы позволяет снизить неопределенность и наиболее полно использовать выгоды от инвестирования в специфические активы.

Также необходимо учитывать минимально эффективное число сделок корпорации, обладающей специфичными активами. Вертикальная интеграция для такой корпорации будет означать разрыв связей с остальными контрагентами. В таком случае может произойти потеря эффекта от масштаба, так как потенциально возможные сделки не будут реализованы, в результате чего фирма, вероятно, не покроет своих производственных затрат.

На рисунке представлена схема выбора корпорацией внутренней структуры в зависимости от характеристики факторов реализации сделки.

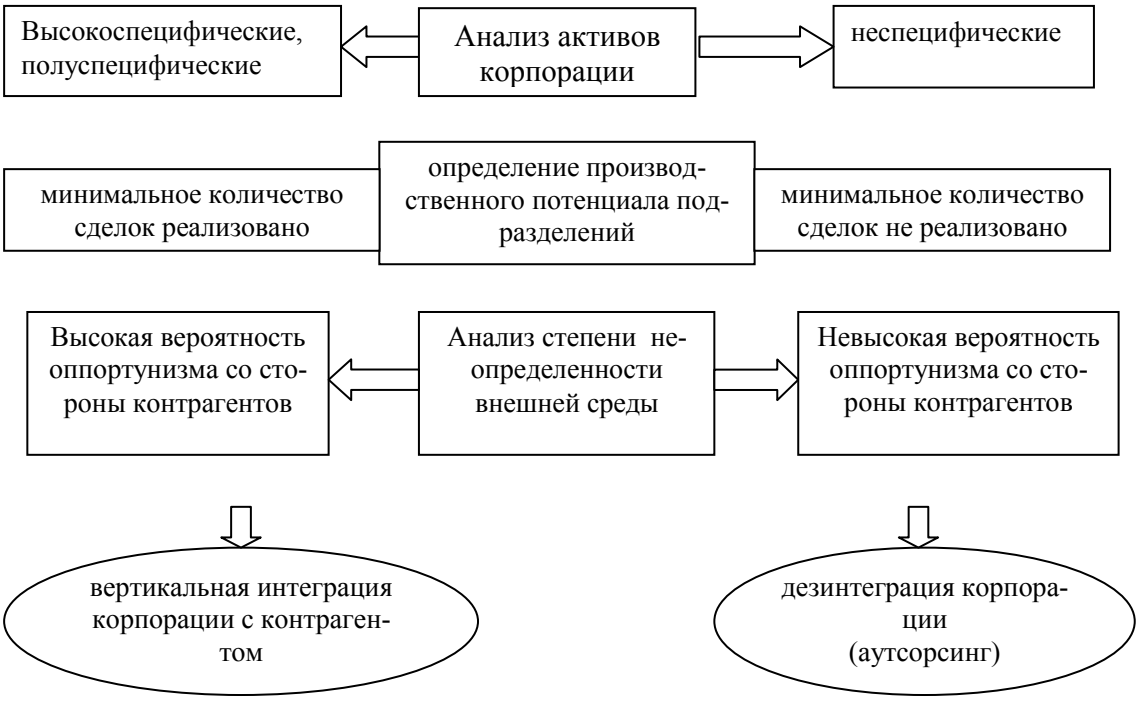


Рисунок – Алгоритм оптимизации размера и структуры корпорации

Современные корпорации широко применяют различные институты, позволяющие минимизировать неэффективные трансакционные издержки. К их числу относятся вертикально интегрированные структуры, profit-центры, аутсорсинг. Выбор в пользу того или иного института зависит от характеристики осуществляемой трансакции. Осуществление сделки в условиях высокой неопределенности, а также с использованием специфических активов побуждает корпорации интегрироваться в централизованные структуры с целью снижения внешних трансакционных издержек. Такая корпорация будет эффективной при условии, что каждое из подразделений реализует свой производственный потенциал внутри структуры. В случае неэффективности крупных интегрированных структур предпочтительно использовать механизмы их децентрализации, такие как передача непрофильных, стратегически незначимых функций на аутсорсинг. Это позволит каждому из контрагентов реализовать свой производственны потенциал и значительно сократит внутренние трансакционные издержки, порожденные негибкостью, бюрократизацией крупной корпорации.

ИНСТРУМЕНТАРИЙ ОЦЕНКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИРМЫ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ ПРОФСОЮЗА

Орехова С.В., к.э.н.
УрГЭУ, г.Екатеринбург

Современная экономическая действительность, основанная на рыночных принципах, делает актуальной проблему согласования интересов всех участников деятельности предприятия.

В то же самое время известно, что уровень переговорной силы стейкхолдеров (участников компании – собственников, топ-менеджеров и наемных работников) в России сильно отличается.

Таким образом, целью данной статьи является поиск механизмов и инструментов всестороннего изучения деятельности организации для формирования адекватных требований профсоюзной организации (как представителя наемных работников) в переговорной кампании.

По нашему мнению, переговорный процесс может быть построен на основе изучения двух базовых моментов:

1) оценки эффективности деятельности предприятия в целом с целью выдвижения требований по увеличению фонда оплаты труда и других социальных выплат; оценки обоснованности количества и качества рабочей силы.

2) оценки системы управления персоналом на предприятии, структуры заработной платы и уровня социальной защищенности отдельных категорий работников.

Однако определение данного набора показателей представляется достаточно сложным по следующим причинам:

1) доступ к развернутой информации деятельности предприятия для представителей профсоюзной организации часто бывает закрыт;

2) при оценке эффективности деятельности предприятия необходимо знать и уметь оценить состояние рынка в целом, что позволит сравнить показатели со среднеотраслевыми; так, например, 10% уровень рентабельности при 20% по отрасли будет признаком неэффективной деятельности компании;

3) анализ экономической деятельности предприятия должен проходить в динамике, желательно за последние 5 лет, что покажет его состояние в докризисный (до 2008 года) и посткризисный периоды; возможно, что рост показателей предприятия в последние годы окажется попыткой достичь его докризисное состояние.

Тем не менее, первичные расчеты оценки экономического состояния предприятия могут быть разбиты на четыре шага и осуществлены с использованием доступной информации, представленной в бухгалтерском балансе (форма 1) и отчете о прибылях и убытках (форма 2).

1. Операционный анализ. На данном этапе анализа необходимо выявить соотношение темпов роста выручки и чистых доходов (прибыли) предприятия. Деятельность предприятия считается эффективной в случае, если темпы роста прибыли превышают темпы роста выручки.

2. Вторым шагом анализа экономического состояния является измерение отдельных видов затрат в себестоимости предприятия. В частности, рост управленческих расходов или коммерческих расходов показывает снижение эффективности деятельности предприятия, так как эти затраты являются непроизводительными (их рост не влечет за собой рост выпуска продукции).

3. На третьем этапе анализа деятельности предприятия необходимо определение различных видов рентабельности, отражающих соотношение доходов и расходов предприятия.

4. Заключительный этап анализа представляет собой измерение группы коэффициентов финансовой устойчивости и ликвидности предприятия.

Однако, как было отмечено ранее, оценка эффективности деятельности предприятия будет неполной, если оценивать только внутренние, финансовые показатели. Корректная картина будет видна только в случае одновременного анализа динамики рынка (отрасли), оценка конкурентоспособности предприятия, измерение показателей рыночной конъюнктуры рынка поставщиков и пр..

Наиболее современным методом анализа, позволяющим провести комплексную оценку деятельности предприятия, является система сбалансированных показателей (ССП), которая включает в себя 4 блока показателей. Работа предприятия считается эффективной, если улучшение одной группы показателей не приводит к ухудшению других групп (блоков), входящих в ССП.

Таким образом, результаты анализа эффективности будут наиболее достоверными, если:

1. осуществить анализ финансовых и нефинансовых показателей компании в динамике за последние 3-5 лет;

2. сравнить результаты внутренних данных предприятия со среднеотраслевыми показателями, с учетом условий рыночной конъюнктуры.

Однако, как показывает практика, свидетельство успешной финансовой деятельности предприятия далеко не гарантирует успеха профсоюзной организации в переговорной кампании.

Наиболее результативным здесь является подбор инструментов по формированию эффективной структуры затрат работодателя на рабочую силу. Основная проблема при решении данного вопроса заключается в том, что даже при готовности работодателя увеличить фонд оплаты труда и социальные выплаты, их распределение может осуществляться нерационально.

В связи с этим, анализу должны подвергаться следующие аспекты:

1) Эффективная заработная плата всегда находится между уровнем инфляции и производительностью труда. Если данное соотношение не будет выполняться, то предприятие в целом будет неэффективно. Так, если уровень заработной платы будет выше производительности труда, предприятие рано или поздно обанкротиться. Если же заработная плата будет ниже уровня инфляции, уровень удовлетворенности трудом работников снизится, что приведет к текучести персонала и снижению производительности труда, соответственно.

2) Динамика заработной платы очень часто осуществляется статистически неверно, так как не учитывает динамику цен на производимую продукцию предприятия, а также изменение структуры затрат в целом.

3) В основе аналитических расчетов практически всегда используются показатели средней заработной платы, что не отражает в действительности положения отдельных категорий работников

4) Оценка затрат работодателя на рабочую силу должна включать все виды затрат, а не только фонд оплаты труда; соответственно, анализу должна подвергаться структура затрат работодателя на работников в целом.

5) Бессмысленно подвергать оценке динамику заработной платы предприятия, не сравнивая ее:

- со среднеотраслевой, среднегородской (региональной) зарплатой;
- с нормативами по труду (МРОТ, минимальным потребительским бюджетом).

Обобщая все вышесказанное, можно отметить, что при любом финансовом состоянии предприятия положение работников может быть улучшено за счет проработки структуры выплат работникам и отражено в коллективном договоре. Более того, данная мера представляется эффективной не только с точки зрения профсоюз-

ной организации как представителя работника, но и работодателя, так как уровень удовлетворенности трудом всех категорий работников предприятия улучшится.

ЭВОЛЮЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ИННОВАЦИЙ

Пестунов М.А., д.э.н.,
Пестунова С.М.
ФГБОУ ВПО ЧелГУ, г.Челябинск

Изменения происходящие в экономике являются основными условиями необходимости системных преобразований предприятий. Преобразования предприятия характеризуются как процесс формирования и сохранения под контролем таких перемен, которые дают возможность предприятию приспособиться к новым условиям внешней экономической среды. Системные преобразования представляют собой организованный, и контролируемый процесс комплексных изменений, целью которого является обеспечения устойчивости предприятия путем его развития. Системные преобразования экономической деятельности обусловливаются необходимостью приспособления внутренней среды предприятия к качественно изменившимся условиям внешней среды. Преобразования проводятся как для преодоления кризисного положения предприятия, так и для своевременной и эффективной адаптации предприятия к изменяющимся условиям рыночной конъюнктуры. Системные преобразования представляют собой рационально спланированный, сознательно вызванный и контролируемый процесс вовлечения результатов интеллектуальной деятельности в экономический оборот, целью которого является обеспечение конкурентоспособности предприятия путем его эволюционного развития.

Проблемам экономического развития экономики предприятий на освнове вовлечения инноваций в экономический оборот посвящено достаточное количество научных работ [1,2,3].

Несмотря на серьезную разработку проблем, возникающих в управлении инновационной деятельностью на предприятиях, а также использование в этих целях инструментов и методов вовлечения в хозяйственный оборот результатов интеллектуальной деятельности (РИД), которые получили защиту как объекты интеллектуальной собственности (ОИС), и вовлекаются в экономический оборот в виде нематериальных активов (НМА), многие прикладные, а также отдельные теоретические вопросы требуют своего разрешения и, как следствие, проведения дополнительных исследований.

Прежде всего, это относится к учету специфики осуществления инновационной деятельности на предприятиях промышленного комплекса в процессе модернизации, в частности, к учету изменившейся роли и содержания инновационной деятельности, когда ОИС становятся решающим фактором в развитии предприятия.

Особенно это актуально для эволюционного развития предприятий промышленного комплекса. Особую роль в этом случае играют показатели своевременной патентной защиты и обеспечения патентной чистоты объектов техники (продукции). Здесь защита РИД должна рассматриваться как эволюционный процесс, во взаимосвязи с движением экономической системы от одного равновесного состояния к другому через временные бифуркации. Процесс внедрения РИД должен сопровождаться вытеснением старого поколения продукции и появлением нового, более эффек-

тивного продукта, основанного на новом поколении ОИС, внедряемого еще до завершения жизненного цикла предшествующего поколения продукта.

Эволюционной развитие экономики предприятия во многом определяется уровнем изобретательской активности, скорость диффузии в реальных инновационных процессах, которые зависят от: свойств самих инноваций (технико-экономической значимости объектов интеллектуальной собственности); инновационной активности предприятий (количество поданных заявок на предполагаемые изобретения, количество выданных патентов, количество действующих патентов, количество НМА на балансе предприятия, расходы на НИОКР); от способов передачи информации (лицензионные соглашения, контрафактная продукция); от свойств социально-экономической системы (развитость институтов охраны и защиты, исключительных прав на ОИС; от форм принятия решений, «инновационная близорукость»).

Названные факторы оказывают влияние на охрану и последующую защиту интеллектуальных прав, и как следствие на диффузию инноваций. Оценка скорости диффузии инноваций позволяет организовать процесс планирования, и прогнозирования, создания инноваций необходимого вида и уровня, дает возможность рассматривать альтернативные варианты объектов интеллектуальной собственности и, в случае необходимости вносить коррективы.

На эволюционное развитие экономики предприятия оказывает первостепенное влияние распространение инноваций. При этом на рынке присутствуют оказывают влияние конкурирующие и взаимодействующие между собой субъекты рынка: «новаторы-создатели» *Iн;* «имитаторы-лицензиаты» — *Iл*, «имитаторы-конкуренты» — *Iк,* разрабатывающие альтернативные варианты продукта; «имитаторы-пираты» — $I_П$. [2,4]

Оценка диффузии позволяет оценить спрос и предложение инноваций. Если говорить о рынке инноваций, то во многом рынок иннорваций похож на рынки товаров, во многом — на рынки ресурсов. При этом следует отметить, что инновации имеют ряд существенных особенностей, которые отличают его от рынков ресурсов и товаров. Защита результатов интеллектуальной деятельности (РИД) как объекта интеллектуальной собственности исходя из ее проприетарного характера является, по сути, запретом на использование этого РИД третьими лицами не исключая их коммерческого использования. Спрос на интеллектуальные ресурсы отражает спрос на сам продукт, производимый с помощью интеллектуальных ресурсов, поэтому спрос на ОИС является производным спросом.

Большое значение эволюционного развития имеет управляемое воспроизводство объектов интеллектуальной собственности, которые используются к коммерческом обороте как нематериальные активы (НМА). Воспроизводство ОИС, удовлетворяемое за счет собственных инвестиций, является эндогенным. Воспроизводство ОИС, удовлетворяемое за счет приобретения лицензий является экзогенным.

В настоящее время на промышленных предприятиях воспроизводство инноваций, используемых в качестве нематериальных активов, осуществляется за счет прибыли, т.к. амортизационный фонд по нематериальным активам (НМА) отсутствует. Суть, эволюционного развития определяется характером воспроизводства НМА. В настоящей работе предлагается метод воспроизводства НМА на основе формирования амортизационной политики по НМА предприятия с учетом оценки исчерпания эффективности ОИС, которая в свою очередь определяется диффузией инноваций в исследуемой отрасли.

Список литературы:

1. Макаров В. Л. Баланс научных разработок и алгоритм его решения // Оптимизация: Сб. ст. Новосибирск, 1973. Вып. 11(28). С. 37–45.
2. Пестунов, М. А. Управление интеллектуальной собственностью / М. А. Пестунов. Челябинск : Челяб. гос. ун-т, 2006. с. 356.
3. Татаркин А. И. Теоретические подходы к анализу источников экономического роста // Роль науки в переходе Курганской области на модель устойчивого развития. Курган, 1999. С. 33–37.
4. Bierfelder W. Innovationsmanagement: prozessorintierte Einfuhrung. Mьnchen; Wien: Oldenburg Vertag, 1994.

ЭВОЛЮЦИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ ЦЕННОСТИ ПРОДУКТА В МАССОВОМ ПИТАНИИ И ПУТЕМ ВОВЛЕЧЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЯ В СОВМЕСТНОЕ СОЗДАНИЕ НОВОЙ ЦЕННОСТИ

Петренко Е.С. к.э.н.
КУ «Болашак», г.Караганда, Казахстан

1. Стремительный рост сферы услуг в современной экономике является устойчивой и нарастающей тенденцией. Сфера услуг становится системообразующим элементом экономики постиндустриального периода. Она изменяет характер доминирующих на рынке продуктов, преобразует социальные модели поведения, трансформирует жизненное пространство человека. Услуга, как способ удовлетворения потребности становится содержанием всей маркетинговой деятельности.

2. В постиндустриальном обществе происходит снижение экономических критериев, как стандартов рационального потребления. Основой постиндустриального гедонизма становится возврат к духовным ценностям и потребление продуктов интеллектуально труда, понимание цели и смысла социального бытия.

3. Развитие потребностей является всеобщим законом развития общества и признается маркетингом как движущая сила развития рынков и спроса. Закон возвышения потребностей проявляется на каждом этапе развития общества и является общесоциологическим и социально-экономическим законом, выражающим рост и совершенствование потребностей общества и индивидов базирующееся на развитии производительных сил и культуры социума.

4. В развивающемся обществе потребности людей не просто растут, они видоизменяются, некоторые исчезают, другие качественно меняются, расширяется и обновляется круг актуальных потребностей. Действие закона носит всеобщий характер, но специфически проявляется на разных этапах и в разных сферах жизни общества.

5. В последние годы ведется активная дискуссия о расширении понятия потребительской ценности. Данный термин широко употребляется в маркетинге отношений, однако его единого определения не выработано.В рамках функционально-эмоционального континуума составляющие полезности и ценности продукта могут быть различны для различных категорий потребителей или индивидуумов.

6. Эволюция потребительской ценности протекает в направлении все большего вовлечения потребителя в процесс создания новой, совместной ценности: от спроса «сделай вместо меня » к спросу «создай вместе со мной».

7. В процессе взаимного создания ценности решающую роль играет потребительский опыт, промежуточной концепцией в формировании потребительского восприятия и отношенческого результат взаимодействия предлагается концепция «ценности в использовании» -«value in use»

8. Потребительский опыт - иначе определяемый как потребительское впечатление, «consumer experience» становится центральным звеном новой потребительской ценности.

9. В современной общественной жизни и массовой культуре коренным образом изменилась роль развлечений и впечатлений. Если прежде они служили дополнением к повседневной жизни, кратким отвлечением от работы, обыденности морального служения, то теперь ситуация полностью изменилась.

10. Потребность в разнообразных ярких личных ощущениях стала обязательной частью жизни человека, неразрывно соединилась с понятием личной свободы, самореализации, творчества.

11. Питание вне дома, ставшее публичным, по - сути, и массовым по форме проявления, изначально удовлетворяло базовую потребность в насыщении. Базовые потребности (иначе называемые витальными) так же имеют тенденцию к развитию, хотя и имеют естественные границы потребления для любого индивида. Базовые витальные потребности, описывают состояние организма и выражают нужду в дополнении, которая лежит вне его. Они имеют предметную сущность и механизм их развития связан с развитием, усложнением предмета.

12. Первоначальное удовлетворение голода заменяется потребностью в более качественной и разнообразной пище, усложняются вкусовые потребности, реализуясь как гастрономические предпочтения. Удовлетворение голода реализует исходную биологическую ценность, опредметчивается в еде и даже конкретных продуктах, имеющих, большую потребительскую ценность в силу физиологических предпочтений.

13. С первым удовлетворением, потребность в еде начинает развиваться, собственно еда вне дома, на публике – есть уже усложненная потребность, имеющая индивидуально - социальную ценность. Посещение заведения массового питания сопровождается не только удовлетворением потребности в пище, но приводит к получению эстетического удовольствия, чувству комфорта, социального статуса.

14. Эмоциональное удовлетворение, полученное от усложненной потребности в питании вне дома, формируется по законам развития потребностей. Современные исследования предлагают рассматривать в качестве наиболее очевидных законы развития потребности: идеализации, динамизации, согласования, объединения и специализации потребностей.

15. Идеализация потребности в публичном питании предусматривает увеличение количества возможных мест удовлетворения, улучшение качества потребности в пище, уменьшение затрат времени и средств на питание, что возможно получить в заведениях быстрого питания.

16. Динамизация потребности определяет изменение потребности в питании вне дома в зависимости от времени года, специфики территории, возможности широко удовлетворить любую потребность в питании в любое время в том месте и виде, где это необходимо.

17. Согласование потребности происходит повсеместно в массовом питании по любым индивидуализированным и групповым ценностям, в это же время происходит специализация потребности в узких гастрономических нишах - вегетарианство, кошерная пища, этническая кухня и т.д.

18. Специфически выражается для потребности в питании закон объединения. Первоначально в местах публичного питания происходит объединение близких потребностей – еда и отдых, отдых и общение. Осуществляется иерархическое развитие потребностей.

19. Однако на этапе усложненной потребности в массовом питании в результате ее удовлетворения формируется всестороннее удовлетворенное состояние, в

котором эмоциональная составляющая превалирует над физиологической. Ценностью посещения заведения массового питания становится воспоминание от приятно проведенного времени, которое формируется в новую, специфическую ценность социально-индивидуального характера - впечатление. Потребность, опредмеченная первоначально в еде, переносит эту ассоциацию на новую ценность-впечатление.

20. Происходит развитие потребности, нарушающее иерархии удовлетворения потребностей и объединение разнородных потребностей. Потребность в массовом питании приобретает дуалистический (идеально-материалистический) характер и комплицируется (усложняется).

21. Введение впечатления, как новой фазы развития потребности в питании, и прежде всего в массовом питании, является новым положением и требует подробного рассмотрения.

22. Особенность потребности «впечатления» состоит в том, что они затрагивают человека на эмоциональном, физическом, интеллектуальном и на духовном уровне. Впечатления стали приобретать особенную ценность, даже при ограниченности финансовых ресурсов они практически превратились в основной мотив потребления услуг массового питания, в потребительской культуре отмечается снижение материалистической мотивации.

23. Впечатление-это продукт уникальной потребительской ценности, приносящий материальное и эмоциональное удовлетворение от потребления услуг массового питания.

24. Если потребитель в ходе развития потребности, хочет удовлетворить потребность во впечатлении, частью которого будет еда и обслуживание, то и содержание услуги массового питания должно заключаться в создании впечатления для посетителя предприятия массового питания.

ТРАНСАКЦИИ И ИНСТИТУТЫ[1]

Попов Е.В., чл.-корр. РАН
ИЭ УрО РАН, г.Екатеринбург

Стремительное развитие модельных подходов институциональной экономики, ознаменовавшееся вручением Нобелевских премий Р. Коузу (1991), Д. Норту (1993), Л. Гурвицу, Р. Майерсону и Э. Маскину (2007), О. Уильямсону и Э. Остром (2009), резко обогнало динамику развития понятийного и системообразующего теоретического аппарата институционализма.

Несмотря на то, что институциональная экономика базируется на таких базовых понятиях как «трансакции», «трансакционные издержки», «экономические институты», до сих пор нет четкой взаимосвязи между этими понятиями и нет ясных классификаций данных понятий.

Целью настоящего исследования является разработка представления о взаимосвязи трансакций, трансакционных издержек и экономических институтов, и возможных классификациях анализируемых экономических понятий.

В результате настоящего исследования разработаны следующие положения, характеризующие взаимосвязь элементов триады «трансакции – издержки – институты».

Во-первых, экономические трансакции, исходя из структуры рыночного потенциала предприятия, могут быть представлены в виде пяти видов сделок, а именно, в

[1] Исследование подготовлено при финансовой поддержке гранта РГНФ № 11-02-00123а

виде трансакций поиска информации, анализа рынка, защиты прав собственности, защиты от оппортунизма и продвижения продукции. Критерием систематизации указанных видов трансакций является принадлежность анализируемых сделок к внепроизводственной деятельности предприятия. Теоретическая значимость выделения данных видов трансакций состоит в расширении содержания процессов передачи прав собственности или ограничения деятельности экономических агентов по Дж. Коммонсу и К. Поланьи.

Во-вторых, классификация трансакционных издержек также возможна по признаку отнесения к внепроизводственным издержкам и на основе структуры рыночного потенциала. В этом случае целесообразно выделение трансакционных издержек поиска информации, защиты прав собственности, анализа рынка, продвижения продукции и защиты от оппортунизма. Теоретическое значение подобной систематизации трансакционных издержек заключается в развитии типологии внепроизводственных издержек по Т. Эггертссону и А. Нестеренко.

В-третьих, исходя из представлений К. Эрроу и Д. Норта стоимостной оценкой экономического института следует считать трансакционные издержки на формирование и поддержание данной устоявшейся нормы взаимодействия между экономическими агентами. Подобная оценка экономических институтов дает возможность количественного сравнения и прогнозирования развития институциональных структур различных экономических систем.

В-четвертых, институциональная структура экономических систем может быть представлена в виде атласа экономических институтов, представляющего собой многофакторную системную характеристику структуры устоявшихся норм взаимодействия между экономическими агентами. Институциональный атлас дает возможность разработки иерархии экономических институтов, формирования теоретической платформы для представления различных механизмов координации экономических норм, определения слабых мест институционального проектирования и может являться основой стратегического планирования развития экономических систем.

В-пятых, взаимосвязь между институтами и издержками может быть аналитическим образом описана трансакционной функцией. Данная функция выражает зависимость трансакционных издержек от количества экономических агентов, участвующих в трансакциях, а также формальных и неформальных институтов, созданных в результате трансакций между указанными экономическими агентами. Разработка аналитического представления трансакционной функции позволяет прогнозировать развитие институциональной среды хозяйствующих субъектов, и, как следствие, обеспечивать разумное хозяйствование в реальном секторе экономики.

В качестве прикладной иллюстрации приведены результаты эмпирического исследования зависимостей количественных результатов академических учреждений от трансакционных издержек на научную деятельность.

РАСШИРЕНИЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЙ ОБ УСТОЙЧИВОСТИ И ЭФФЕКТИВНОСТИ РАЗВИВАЮЩИХСЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ[1]

Чупров С.В., д.э.н.
БГУЭП, г.Иркутск

В стремительном потоке институциональных и инновационных перемен отечественные предприятия испытывают влияние внешних и внутренних возмущений, ввиду чего их финансово-экономическая деятельность претерпевает непрерывное изменение. Между тем ошеломляющий рост генерируемых и потребляемых знаний обусловливает ускоренное развитие предприятий и формирует облик будущей экономики, подверженной неординарным перестройкам.

Как известно, в синергетике обнаружили, что при изменении управляющего параметра системы может возникнуть неустойчивость, и система переходит в другое состояние. В такой точке потери устойчивости неустойчивыми становится, вообще говоря, небольшое число коллективных мод (или параметров порядка), описывающих макроскопическую структуру. При этом изменение управляющих параметров в широком диапазоне может сопровождаться иерархией неустойчивостей и структур.

Наряду с этим, если динамическая система обладает устойчивостью, влияние допустимых проникающих помех не оказывает на нее воздействия, способного кардинально изменить поведение системы. Тогда присущая ей устойчивость может отвести режим поведения от угроз необратимых изменений. Проведенные автором исследования [1] показали, что при надлежащем ресурсном потенциале и компетентном управлении показатели фактической прибыли предприятия $Пр.ф(t)$ и автономии $Кс.с(t)$ (доли собственных средств в пассивах предприятия) обладают свойством асимптотической устойчивости в целом, т.е. при *любых* исходных величинах способны достигнуть своих планового $Пр.п$ и предельного *1,0* значений соответственно со скоростями, определяемыми коэффициентами *β* и γ (рис. 1 и 2).

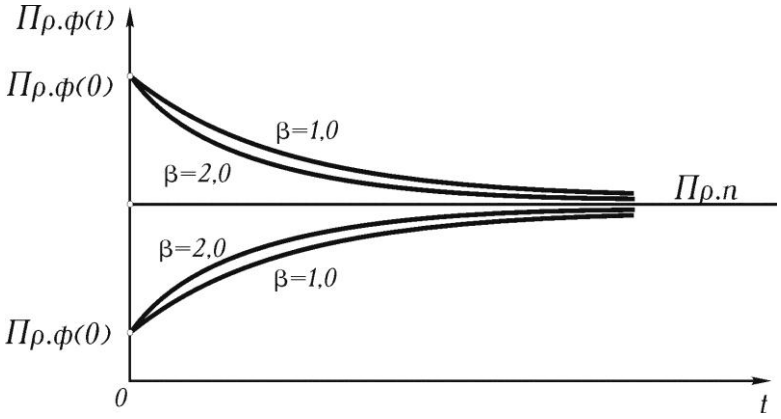


Рисунок 1 – Асимптотическая устойчивость в целом показателя прибыли $Пр.ф(t)$

[1]Подготовлено на основе обобщения ряда исследований, поддержанных Международным научным фондом экономических исследований академика Н.П. Федоренко. Проект № 2005 – 061.

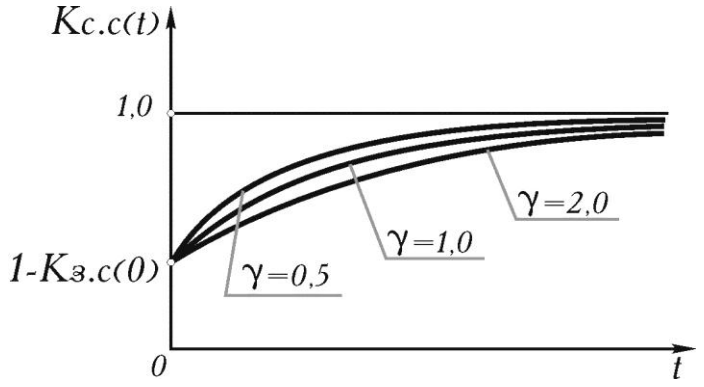


Рисунок 2 – Асимптотическая устойчивость в целом показателя автономии $K_{с.с}(t)$

Однако, если система неустойчива, влияние шума становится значимым и даже малые флуктуации могут стать причиной резких перестроек в поведении динамической системы. В подобной неравновесной ситуации незначительное воздействие внешнего фактора в подходящий момент может коренным образом изменить портрет поведения системы, находящейся на развилке возможных траекторий движения системы. Из их пучка конкретное направление траектории будет выбрано характером протекания процесса и действием случайных (не обязательно мощных) факторов в точке бифуркации системы.

В теории катастроф потеря устойчивости состояния равновесия из-за изменения параметра системы вызывается как бифуркацией состояния равновесия, так и самопроизвольным процессом [2]. С приближением параметра к бифуркационному значению система утрачивает состояние равновесия, переходя в другое равновесное положение, или возникает пара состояний равновесия. При этом из двух исчезаемых или порождаемых состояний равновесия одно является устойчивым, другое неустойчивым.

По мнению автора, подобный сценарий характерен для начального этапа кризиса предприятий. На этой стадии его система стремится сохранить прежнюю устойчивость сбалансированного обмена ресурсами со своим окружением, но под влиянием возмущений равновесное состояние предприятия «подтачивается» и его устойчивость ослабляется. Другой сценарий потери устойчивого состояния равновесия предполагает два возможных варианта, различающихся фазовым портретом (пространством состояний) системы.

Первый из них представляет собой перерождение положения равновесия в предельный цикл, т.е. переход состояния равновесия от устойчивого к неустойчивому (вялотекущий кризис предприятия). Второй вариант состоит в отмирании в положении равновесия неустойчивого предельного цикла, в ходе которого исчезает цикл, и вслед за ним равновесие приобретает неустойчивый характер, что присуще более нестабильной работе предприятия в зоне повышенного риска.

Между тем правомерен вопрос и об эффективности самой развивающейся системы управления устойчивостью предприятия. Проектирование и внедрение этой системы требуют привлечения информации и компьютерной техники, разработки алгоритмов и программного продукта, что связано с дополнительными затратами, покрываемыми поступлением устойчиво поддерживаемой прибыли. Полагаем, что эффективность системы зависит от ее структуры и стоимости, отдачи и окупаемости, имея в виду, что устойчивость прибыли предприятия обеспечивается всей совокупностью компонентов системы управления.

При сравнительном анализе эффективности системы управления примем допущение, что ее стоимость пропорциональна количеству информации, которую система генерирует для подавления помех, нарушающих устойчивую деятельность предприятия. Вместе с тем в соответствии с концепцией акад. В.А. Трапезникова [3] максимальные значения экономического эффекта предприятия реализуются лишь при стремительно нарастающей стоимости системы. Поэтому в рамках статистического подхода, как показывает анализ [1], существует следующая зависимость между объемом исходной I_0 и накопленной I информации и эффектом функционирования Э экономической системы (рис. 3).

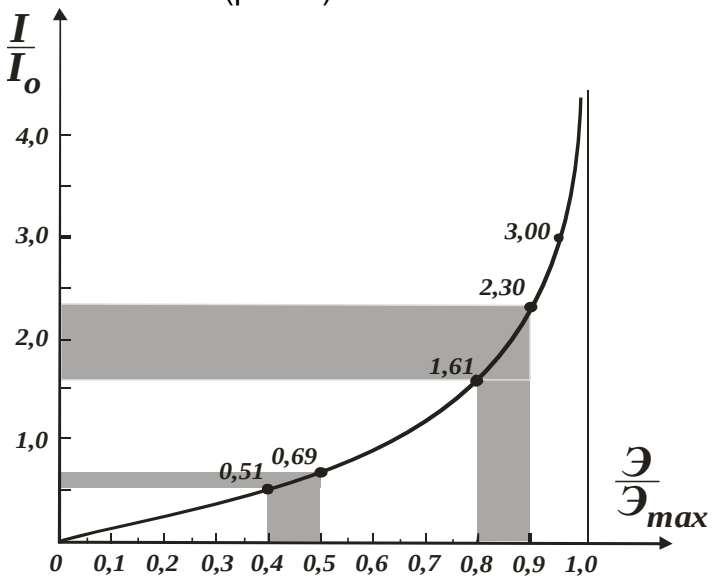


Рисунок 3 – Зависимость между относительными величинами количества управляющей информации I и эффекта деятельности Э предприятия

В результате поддержание устойчивого уровня экономического эффекта *Э* в области больших значений обходится предприятию увеличением срока окупаемости его системы управления и в пределе с приближением эффекта к максимальному *Эmax* срок окупаемости возрастает многократно. Так, по расчетам автора при модернизации системы управления с целью увеличения уровня эффекта *Э* с 0,80 до 0,90 от максимального *Эmax* срок окупаемости усовершенствованной системы управления возрастет в 1,71 раза по сравнению с наращиванием эффекта с 0,70 до 0,80 от *Эmax*. При продолжении повышения уровня эффекта предприятия *Э* с 0,90 до 0,95 срок окупаемости его системы управления возрастет уже в 2,00 раза по сравнению с вариантом наращивания эффекта с 0,80 до 0,90 от максимума.

Представленные результаты исследований по устойчивости и эффективности развивающихся экономических систем придают теоретическим положениям адаптивного управления предприятиями экономико-математическую аргументацию и методологическую обоснованность.

Список литературы:

1. Чупров, С.В. Управление устойчивостью производственных систем: теория, методология, практика / С.В. Чупров. – 2-е изд., испр. и доп. – Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2012. – 354 с.
2. Арнольд, В.И. Теория катастроф / В.И. Арнольд. – 3-е изд., доп. – М.: Наука, 1990. – 128 с.
3. Трапезников, В.А. Управление и научно – технический прогресс / В.А. Трапезников. – М.: Наука, 1983. – 224 с.

К ПОНЯТИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Шешукова Т.Г., д.э.н.
ФГБОУ ВПО ПГНИУ, г.Пермь

Полноценное восстановление экономики предполагает существенный и долгосрочный рост реального сектора. Для оценки возможностей и перспектив восстановления экономики отдельно взятого региона необходимо выявить в нем точки роста, в частности предприятия, обладающие потенциалом и резервами для быстрого роста. Использование интегральной категории экономического потенциала позволяет определить скрытые возможности и резервы, спрогнозировать максимально возможный рост.

Применение категории экономического потенциала в анализе имеет ряд существенных преимуществ. Во-первых, позволяет сформировать комплексную оценку текущего и перспективного состояния экономики, при этом организация оценивается с более разносторонних позиций, чем при традиционном финансовом анализе. Во-вторых, позволяет корректно сопоставить между собой как предприятия из различных отраслей, так и отрасли в целом. В-третьих, определение экономического потенциала предприятий, находящихся на какой-либо территории, позволяет сделать вывод об экономическом потенциале всей территории с использованием той же методики и соответственно сопоставлять между собой различные районы и регионы. Однако применение категории потенциала в экономике осложняется рядом факторов. К ним можно отнести противоречия и расхождения в трактовке самой категории экономического потенциала, отсутствие единой методики количественной оценки, необходимость сбора и обработки большего количества информации.

Категорию экономического в отечественной науке начали разрабатывать с 70-х гг. XX в. В определениях потенциала, встречающихся в литературе у различных авторов, делается акцент либо на материальной (ресурсной) составляющей, либо на возможностях, способностях и скрытых резервах. В зависимости от акцента сформировались два основных подхода к определению потенциала.

Во-первых, ресурсный подход. Сюда можно отнести определения, которые характеризуют потенциал, как объем накопленных ресурсов и их текущее состояние [1,2].

Во-вторых, подход, который трактует экономический потенциал, прежде всего как способность социально-экономической или хозяйственной системы [4].

Так, некоторые авторы трактуют экономический потенциал как способность субъекта вообще функционировать, что-либо создавать. В современном экономическом словаре экономический потенциал понимается как совокупная способность экономики страны, ее отраслей, предприятий, хозяйств осуществлять производственно-экономическую деятельность, выпускать продукцию, товары, услуги, удовлетворять запросы населения, общественные потребности, обеспечивать развитие производства и потребления. Экономический потенциал также отражает способности экономической системы к развитию, к максимально эффективному использованию имеющихся факторов.

Категорию потенциала можно рассматривать на двух уровнях: достигнутом существующем) и перспективном (максимально возможном). Достигнутый уровень представляет собой ресурсы и способности, имеющиеся у хозяйствующего субъекта на данный момент. Они представляют собой реальную составляющую экономического потенциала. Перспективный уровень – максимально возможный объем ресурсов, которыми может обладать предприятие, если действует все имеющиеся в его распоряжении возможности и скрытые резервы.

При сочетании ресурсного подхода с перспективным уровнем в литературе выделяют группу понятий, содержащих в своей основе концепцию, которую можно представить в виде следующей модели; экономический потенциал – максимальная величина результирующего показателя, которую можно достичь при оптимальном использовании и комбинировании факторов. Согласно этой концепции потенциал любой экономической системы, такой как страна, отрасль или отдельное предприятие, характеризуется «объемами накопленных ресурсов и максимально возможным объемом производства материальных благ и услуг, которые можно достичь в перспективе при оптимальном использовании имеющихся ресурсов» [3].

Наиболее тесное и прямое влияние существует между производственным и трудовым потенциалами. Инновационный потенциал является ускоряющим фактором, который способен повлиять на общий результат через другие компоненты. Финансовый потенциал имеет наиболее общее влияние на все элементы и, как следствие, на конечный результат. Это связано с тем, что производственный, трудовой и инновационный потенциалы несут в себе информацию об активах и ресурсах (материальных, нематериальных, трудовых) предприятия, а финансовый потенциал заключается в оценке величины и структуры источников формирования этих активов и ресурсов. Общую схему взаимосвязи компонентов можно представить следующим образом (рис.):

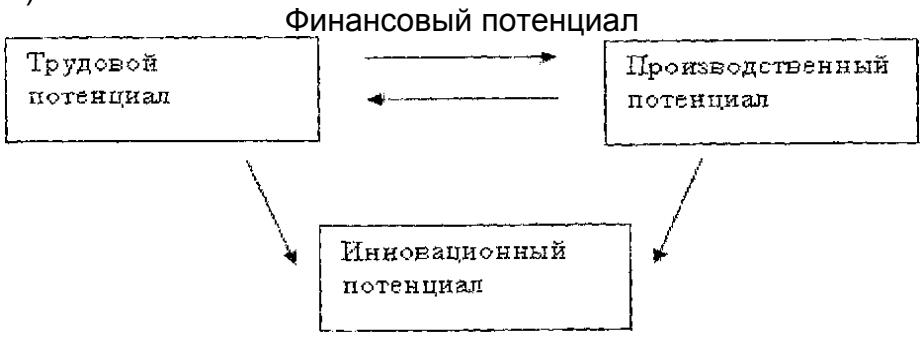


Рисунок – Взаимосвязь компонентов экономического потенциала

В результате проведенного анализа понятийной базы мы предлагаем свою интерпретацию категории экономического потенциала с целью ее наибольшей адаптации и большей практической применимости. Экономический потенциал предприятия представляет собой максимально достижимое состояние экономической системы, наблюдаемое при наиболее эффективном использовании всех видов собственных ресурсов, доступных источников их получения и рыночных условий. Экономический потенциал представляет собой достаточно сложную категорию и характеризуется системой показателей. Выразить его каким-либо одним значением, одновременно учитывающим влияние многих факторов и при этом сохраняющим свою информативность и реальную применимость, практически невозможно.

Данный подход имеет ряд преимуществ по сравнению с ресурсным подходом и трактовкой потенциала как способностей.

Во-первых, состояние экономической системы предполагает соотношение показателей, характеризующих различные аспекты хозяйственной деятельности. Это позволяет рассматривать потенциал в динамике, т.е. изменение соотношения показателей во времени изменяет величину экономического потенциала.

Во-вторых, использование системы показателей предполагает активное использование относительных величин. Это является преимуществом перед ресурсным подходом понимания потенциала, при котором возникает необходимость измерять объем накопленных ресурсов по какой-то стоимости, а соответственно избав-

ляться от инфляционной составляющей при оценке реального изменения экономического потенциала во времени.

В-третьих, категория экономического потенциала традиционно применялась при анализе предприятий промышленности, в соответствии с этим наблюдается в определениях явный уклон в сторону максимизации объемов производства, величины материальных ресурсов. Понимание экономического потенциала как максимально достижимого состояния позволяет расширить сферу его применения - включить другие отрасли экономики. В зависимости от конкретной отрасли изменится лишь состав и приоритет показателей, используемых в анализе.

В-четвертых, представление экономического потенциала в виде наилучшего соотношения показателей позволяет максимально приблизить процесс оценки и моделирования изменения потенциала к применению экономико-математических и статистических методов и моделирования.

Список литературы:

1. *Большая* советская энциклопедия URL: htpp://slovari.yandex.ru/экономический%20потенциал/ БСЭ/Экономический%20потенциал/ (дата обращения: 04.03.2011).
2. *Игнатовский П.* Экономический потенциал и условия действенности хозяйственного механизма // Плановое хозяйство. 1980. №2. С. 76.
3. *Лапин Е.В.* Экономический потенциал предприятия. Сумы: ИТД «Университетская книга», 2002. 310 с.
4. *Райзберг Б.А.,* Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. 5-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М. 2006. 495 с.

ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К КЛАССИФИКАЦИИ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК И ИХ АДАПТАЦИЯ К СТРАХОВОЙ ФИРМЕ

Щукина М.В., к.э.н.
ПНИПУ, г.Пермь

В современной экономической литературе существует целый спектр классификаций трансакционных издержек, однако общепринятая типология пока не сложилась. Каждый исследователь по-разному классифицирует данные издержки и выделяет виды издержек, которые, по его мнению, представляют наибольший интерес.

Оливер Уильямсон предложил классификацию издержек по времени их возникновения[1]: издержки до заключения сделки (ex ante) и после нее (ex post). Классификация, которая была дана Дж. Уоллисом и Д. Нортом[2], характеризует трансакционные издержки по отношению к контрактному процессу.

Предложенные О. Уильямсоном, Дж. Уоллисом и Д. Нортом классификации показывают, что имеют ярко выраженный временной аспект. Применение данных классификаций для страховой фирмы требует определенных дополнений, а именно, выделение двух видов трансакционных издержек (предконтрактные, постконтрактные) и классификации постконтрактных издержек на две группы: трансакционные издержки до страхового случая и трансакционные издержки после страхового случая.

---

[1] Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация / О. И. Уильямсон. – СПб.: Лениздат, 1996. – С. 55.

[2] North D. Integration Institutional Change in Economic History. A Transaction Cost Approach / D. North, J. Wallis // Journal of Institutional and Theoretical Economics. – 1994. – Vol. 150 (4). – P. 609-624.

Таким образом, для страховой фирмы выделены следующие виды трансакционных издержек *по времени возникновения*:

✓ до заключения договора страхования (предконтрактные);

✓ после заключения договора страхования (постконтрактные):

- до страхового случая,
- после страхового случая.

Наиболее общей является классификация трансакционных издержек Норта – Эггертссона. Первым данную классификацию предложил Дуглас Норт, четко сформулировал Трауинн Эггертссон[1]. В данной классификации выделяются шесть категорий трансакционных издержек, однако, существует ряд подобных классификаций (А.Н. Нестеренко, А.А Аузан., Р.И. Капелюшников). Сравнительный анализ данных классификаций представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Сравнительный анализ основных подходов к классификации трансакционных издержек

Автор подхода	Статьи трансакционных издержек
Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты – М.: Дело, 2001. – С. 29-30.	Издержки поиска информации; Издержки ведения переговоров; Издержки составления контракта; Издержки мониторинга; Издержки принуждения к исполнению контрактов; Издержки защиты от третьих лиц.
Нестеренко А. Н. Экономика и институциональная теория. – М.: Эдиториал УРСС, 2002. – С. 251.	Издержки поиска информации; Издержки оценки и контроля за качеством; Издержки ведения и заключения переговоров; Издержки защиты прав собственности; Издержки защиты от оппортунистического поведения.
А. А. Аузан. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория. – М.: ИНФРА-М, 2005. – С. 71-86.	Издержки выявления альтернатив; Издержки измерения; Издержки ведения переговоров и заключения контрактов; Издержки оппортунистического поведения; Издержки спецификации и защиты прав собственности.
Капелюшников Р. И. Теория трансакционных издержек. – Режим доступа: http:// www.libertarium.ru/libertarium/10623. – Дата обращения: 20.07.2009.	Издержки поиска информации; Издержки ведения переговоров; Издержки измерения количества и качества вступающих в обмен товаров и услуг; Издержки по спецификации и защите прав собственности; Издержки оппортунистического поведения.

Анализ указанных классификаций свидетельствует о множественности подходов к классификации трансакционных издержек. В таких случаях самым сложным является определить, какую из данных классификаций использовать. Каждый исследователь выделяет свои составляющие, однако, необходимо отметить наличие одинаковых статей трансакционных издержек. Среди представленных классификаций выделена классификация А.Н. Нестеренко, как наиболее четкая, типологичная. В данной классификации четко выделены статьи, которые понятны и убедительны.

Рассмотрим подход А.Н. Нестеренко и содержание каждой составляющей и определим перечень статей трансакционных издержек соответствующего вида для страховой фирмы (таблица 2).

[1] Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты / Т. Эггертссон. – М.: Дело, 2001. – С. 29-30.

Таблица 2. Адаптация классификации трансакционных издержек А.Н. Нестеренко для страховой фирмы

Вид трансакционных издержек	Перечень статей трансакционных издержек соответствующего вида для страховой фирмы
Издержки поиска информации	Издержки на поиск страховых посредников и аквизиторов; Представительские расходы; Издержки на рекламу; Издержки эндогенного характера, возникающие при взаимодействии подразделений страховой фирмы.
Издержки оценки и контроля за качеством	Издержки на получение (сбор) информации о страхователе; Издержки на проверку договоров и документов.
Издержки ведения и заключения переговоров	Издержки на обучение страховых агентов; Издержки на страховые бланки; Издержки «перемещения» страховых агентов; Комиссионное вознаграждение страховых посредников, аквизиторов; Издержки для сдачи страховых премий агентами и брокерами в кассу компании.
Издержки защиты прав собственности	Издержки составления контрактов; Издержки на экспертизу.
Издержки оппортунистического поведения	Складываются из потерь от оппортунистического поведения и затрат на его предотвращение: Издержки на аварийных комиссаров; Издержки на аджастеров; Издержки на сюрвейеров; Издержки на юристов, адвокатов.

В данной классификации отражаются издержки, связанные со страховой (текущей) деятельностью; трансакционные издержки страховой фирмы, связанные с инвестированием страховых резервов, не представлены в таблице 2. В связи с этим, необходимо классифицировать трансакционные издержки страховой фирмы *по видам деятельности*:

- ✓ Трансакционные издержки по страховой (текущей) деятельности;
- ✓ Трансакционные издержки по инвестиционной деятельности.

Эрик Фуруботн и Рудольф Рихтер классифицируют трансакционные издержки в зависимости от той сферы, в которой они возникают[1]. Для страховой фирмы следует рассматривать рыночные и управленческие (внутрифирменные) трансакционные издержки, в связи с этим, возникает необходимость классифицировать трансакционные издержки по месту возникновения на внешние и внутренние.

Внешние трансакционные издержки (издержки экзогенного характера) – издержки, возникающие для осуществления взаимодействия страхователя и страховщика при контрактации страховщика с внешним субъектом, а также издержки, связанные с инвестированием (размещением) страховых резервов.

Внутренние трансакционные издержки (издержки эндогенного характера) – издержки, возникающие при взаимодействии подразделений страховой компании при заключении договора страхования, а также для урегулирования убытков при наступлении страхового случая и подаче заявления страхователем, принятия решений, согласований.

Данные классификации трансакционных издержек используются для разработки матрицы формирования трансакционных издержек страховой компании[2], которая позволяет систематизировать процесс формирования издержек трансакций.

---

[1] Фуруботн Э. Г. Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории / Э. Г. Фуруботн, Р. Рихтер; под. ред. В. С. Катькало, Н. П. Дроздовой. – СПб.: Издат. дом С.-Петерб. гос. ун-та, 2005. – С. 57-58.

[2] Красных М. В. Матрица формирования трансакционных издержек страховой компании // Журнал экономической теории. – 2010. – № 2. – С. 186-188.

МЕЗОЭКОНОМКА
(РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА)

ФОРМИРОВАНИЕ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПРОФИЛЯ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ РАБОТНИКА: ДИНАМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ

Александрова Е.А.
УрГЭУ, г.Екатеринбург

Взаимоотношения между работником и работодателем согласно экономической теории стимулов имеют контрактную форму, в которой предметом соглашения сторон является взаимообусловленность длительности отношений, уровня и динамики вознаграждения работника. В качестве детерминант, определяющих условия заключения и содержание стимулирующего контракта, выступают наличие обоюдной выгоды для сторон и страхование ими данного соглашения от вероятности разрыва отношений. Стремление работодателя и работника к получению собственной «полезности» и желание застраховать себя от преждевременного расторжения соглашения приводят к тому, что заключаемый между ними стимулирующий контракт должен опираться на максимально длительные отношения и установление профиля заработной платы, положительно меняющегося с возрастом работника и/или продолжительностью отношений занятости (Lazear, 1981).

Мы исходим из того, что в основе поведения и работника, и работодателя лежат два принципа:

- принцип рационального выбора,
- принцип следования своим интересам. Каждый из принципов поведения экономических агентов принимает несколько различных форм.

С позиций принципа рационального выбора, согласно Уильмсону О., поведение каждой из сторон этих отношений может проявляться в трех основных формах: максимизации, ограниченной рациональности и органической рациональности. Если первая названная форма ориентируется на выбор наилучшего варианта из всех имеющихся альтернатив, то вторая форма (ограниченная рациональность) предполагает, что экономические агенты стараются действовать рационально, но в действительности обладают этой способностью лишь в ограниченной степени. Что касается органической рациональности, то она связана с процессами общего характера и существованием неформальных институтов, регулирующих взаимоотношения между работником и работодателем.

Другая разновидность моделей поведения экономических агентов ориентирована не на рационализм, а на реализацию собственного интереса, среди которых выделяют несколько проявлений.

Во-первых, форма поведения экономического агента, которая получила название «простое следование своим интересам», заключается в том, что стороны вступают в процесс обмена, заранее знают исходные положения противоположной стороны. Все действия заранее оговариваются, информация об окружающей действительности является полной, не существует никаких препятствий в виде нерационального поведения и отклонения от правил и достигнутых договоренностей.

Во-вторых, это оппортунизм, который является одной из форм поведения, преследующий собственный интерес, в том числе обманным путем. В общем случае речь идет об информации и всем, что с ней связано: искажения, сокрытия истины, запутывание партнера и т.д., а в частном случае, касающемся регулирования отношений между работником и работодателем - это проявляется в возможности каждой из сторон уклоняться от выполнения обязательств, оговоренных при заключении договора между ними в виде так называемого «отлынивания».

Введем следующие обозначения:

$w(t)$ – заработная плата рабочего в момент времени t;

$\tilde{w}(t)$ – резервная заработная плата в момент времени t, то есть та заработная плата, которую работник мог бы получить в любом другом месте (или полезность его свободного времени еще выше предполагаемой);

$s(t)=w(t)-\tilde{w}(t)$ – величина дохода для работника в момент времени t, дисконтированная к настоящему моменту времени t;

$\theta(t)$ является функцией полезности, которую работник получает от отлынивания (ценность свободного времени во время работы при более низкой производительности);

$v(t)$ – предельный продукт работника в момент времени t;

$c(t)$ – издержки, которые несет компания в связи с отлыниванием работника;

α – момент времени, в который работник может быть уволен (случайная величина, зависящая от профиля $w(t)$);

$\tilde{\varphi}(t)$ – плотность распределения α (вероятности того, что фирма отказывается от трудовых отношений с работником и увольняет его в момент времени $t<T$).

$\tilde{\varphi}(t)$ и $\theta(t)$ зависят от профиля $w(t)$, то есть $\tilde{\varphi}(t)=\tilde{\varphi}(t,w(\cdot))$, $\theta(t)=\theta(t,w(\cdot))$.

Для построения стимулирующего контракта между работником и работодателем, ориентированного на максимизацию полезности для обеих сторон в долгосрочной перспективе, следует решить следующую задачу:

$$\max_{w(\cdot)}\left\{\int_0^T s(t)e^{-rt}dt-E\left[\int_\alpha^T s(\tau)e^{-r\alpha}d\tau\right]+E\left[\theta(\alpha)e^{-r\alpha}\right]\right\},$$

где t – момент времени, $t\in[0;T]$, r – процентная ставка, E – символ математического ожидания.

Вычисляя математические ожидания:

$$E\left[\int_\alpha^T s(\tau)e^{-r(\tau-\alpha)}d\tau\right]=\int_0^T\tilde{\varphi}(t)\int_t^T s(\tau)e^{-r\alpha}d\tau dt, \qquad E\left[\theta(\alpha)e^{-r\alpha}\right]=\int_0^T\tilde{\varphi}(t)\,\theta(t)\,e^{-rt}dt,$$

получим следующую модель:

$$\max_{w(\cdot)}\int_0^T\left\{s(t)e^{-rt}-\tilde{\varphi}(t)\int_t^T s(\tau)e^{-r\alpha}d\tau+\tilde{\varphi}(t)\,\theta(t)\,e^{-rt}\right\}dt \qquad (1)$$

со следующими ограничениями. Во-первых, конкурентоспособная фирма за период $[0;T]$ выплачивает суммарно заработную плату, равную стоимости произведенного продукта работником за тот же период, т.е.:

$$\int_0^T w(t)e^{-rt}dt-E\left[\int_\alpha^T w(\tau)e^{-r\tau}d\tau\right]=\int_0^T v(t)e^{-rt}dt-E\left[\int_\alpha^T v(\tau)e^{-r\tau}d\tau\right]-E\left[c(\alpha)e^{-r\alpha}\right]$$

или, вычисляя соответствующие математические ожидания:

$$\int_0^T\left[w(t)e^{-rt}-\tilde{\varphi}(t)\int_t^T w(\tau)e^{-r\tau}d\tau\right]dt=$$
$$=\int_0^T\left[v(t)e^{-rt}-\tilde{\varphi}(t)\int_t^T v(\tau)e^{-r\tau}d\tau-\tilde{\varphi}(t)c(t)e^{-rt}\right]dt \qquad (2)$$

Во-вторых, момент прекращения трудовых отношений T выбирается эффективно так, чтобы резервная заработная плата была равна стоимости произведенного продукта, т.е.:

$$v(T)-\tilde{\varphi}(T)c(T)=\tilde{w}(T). \qquad (3)$$

В-третьих, дополнительные ограничения накладываются на плотность распределения α:

$$\int_0^T \tilde{\varphi}(t)\,dt=1, \qquad (4)$$

$$\tilde{\varphi}(t)\geq 0 \quad \forall t\in[0,T]. \qquad (5)$$

При подстановке (2) в (1) имеем:

$$\max_{w(\cdot)}\int_0^T\left(\tilde{\varphi}(t)\int_t^T\left(\tilde{w}(\tau)-v(\tau)\right)e^{-r\tau}d\tau+\tilde{\varphi}(t)\left(\theta(t)-c(t)\right)e^{-rt}+\left(v(t)-\tilde{w}(t)\right)e^{-rt}\right)dt \qquad (6)$$

В результате получим оптимизационную задачу (6) с ограничениями (2) – (5).

Предположим, что $\theta(t)$ не зависит от заработной платы, так как является внутренне присущей характеристикой индивида. Положим

$$\tilde{\varphi}(t)=a_1-b_1w(t), \quad a_1>0, \quad b_1>0,$$

a_1 и b_1 являются константами $\forall t\in[t;T]$. Наложим дополнительные ограничения на функцию заработной платы:

$$w(t)\geq 0,\ w(0)=w_0\geq 0,\ 0\leq w'(t)\leq\beta \quad \forall t\in[t;T], \qquad (7)$$

то есть $w(t)$ является неубывающей функцией и ее рост ограничен.

Теорема. Функция, решающая задачу (6) с ограничениями (3) – (5), (7) имеет вид:

$$w(t)=\gamma-\int_t^T u(\tau)\,d\tau,$$

где

$$\gamma=w(T)=\frac{\tilde{w}(T)-v(T)+a_1\cdot c(T)}{b_1\cdot c(T)},$$

$$u(t)=\begin{cases}0, & t\notin[t_{2i-1},t_{2i}],\\ \beta, & t\in[t_{2i-1},t_{2i}],\end{cases}$$

и точки t_i, $i=0,\ldots,2n$ подбираются специальным образом.

СУЩНОСТНО-СОДЕРЖАТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ЭКОНОМИКИ ГОРОДА КАК НАУЧНОГО НАПРАВЛЕНИЯ В РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Анимица Е.Г., д.г.н
Целиковская К.Д.
УрГЭУ, г.Екатеринбург,

Содержание – это состав всех элементов, входящих в состав целостного предмета. Оно охватывает все его качества, свойства, все функции и связи. В сово-

купном лаконичном виде содержание предмета должно выражаться в общем определении.

Сущность любого предмета охватывает лишь часть его содержания, но самую главную, наиболее важную, качественно отличающую данный предмет от всех других феноменов действительности.

С учетом вышесказанных принципиальных соображений рассмотрим содержание и сущность экономики города. Тем более, что в экономической науке нет еще устоявшихся научных воззрений по этому поводу.

Хотя экономика города начала активно формировать свою самостоятельную предметную специализацию, она в качестве научного направления еще окончательно не определилась в лоне региональной экономики как «материнской» науки. В то же время некоторые аспекты, связанные с экономикой города, исследуются активно в экономической теории, экономической географии, градостроительстве, юриспруденции.

Анализ публикаций в отечественной литературе показывает, что экономика города рассматривается, прежде всего, как единое специфическое экономическое пространство, в пределах которого концентрируются основные элементы производительных сил, сосредотачиваются и развиваются по своим законам объекты отраслей материального и нематериального производства, а также осуществляется потребление товаров и услуг.

В западной экономической науке в середине XX в. экономика города выделилась в крупное самостоятельное научное направление (urban economics; economic urbaine; new urban economics), которое основывается на методологическом аппарате современной макроэкономики и использует при обработке эмпирических данных методы пространственной эконометрики (spatial econometrics)[1]. В последние годы фундаментальные вопросы экономики города изучаются с позиции теории общественных благ и внешних эффектов (экстерналий)[2].

Авторы настоящей статьи трактуют экономику города в качестве научного направления в лоне региональной экономики и исследующего совокупность экономических отношений, складывающихся в процессах производства, распределения, обмена и потребления материальных, культурных и духовных благ между расположенными в пространстве города предприятиями, организациями, учреждениями всех форм собственности, а также домашними хозяйствами.

Экономика города – это фундаментальное экономическое явление, представляющееся как ограниченная часть национальной экономики, основанная на общественном разделении труда и выделяющаяся своими закономерностями и особенностями, воспроизводственными циклами. В ней доминирующей становится общенациональная макроэкономическая компонента, которая выступает важнейшим фактором и ускорителем преобразований и нововведений.

Учитывая, что города как публично-правовые образования являются теми территориальными единицами, в границах которых осуществляется местное самоуправление, то экономику города следует рассматривать в контексте и юридической науки, в частности, основ местного самоуправления[3].

---

[1] См., например: Jacobs Jane. The Economy of Cities/ New York: Random House, 1960; Thompson W. A Preface to Urban Economics. Baltimore, Johns Hopkins Press, 1966;Richardson H.W. The New Urban Economics & Alternatives. L.Pion, 1977;Heilbrun I. Urban Economics and Public Policy. Wash., 1987; Dumont G.F. Economie Urban. Villes et Territories en Competition. P., Edition Lites., 1993.

[2] См., например: Derycke P.H. De la nouveile economie urbaine a l'economie publique locale // Espace et Dynamigues Territoriales. P.: Economica, 1998;

Derycke P.H. & Gilbert G., Economie Publique Locale. P.: Economica, 1988;

Encyclopedie de Г Economie Spatiale: concepts, comportements, organizations. P.: Economica, 1994.

[3] См., например: Таболин В.В., Емельянов А.С., Черногор Н.Н. Экономика города: правовой аспект. М.: Финансы и статистика, 2004.

С этих позиций экономика города – это уже *муниципальная экономика*. Причем подобная экономика уже не синоним экономики города, а особая категория и связанная с городом как муниципальным образованиям экономика строится на особых началах.

Муниципальная экономика – это совокупность экономических ресурсов муниципального образования, обеспечивающих удовлетворение жизненных потребностей населения, и отношений по их использованию».

Муниципальную экономику в границах города можно трактовать как городскую экономику.

Городская экономика (и близкие к ней понятия – городское хозяйство, муниципальная экономика) с присущими ей свойствами, качествами и отличительными чертами, которые зарождаются и протекают на внутреннем микроэкономическом (локальном) уровне, направлена на предоставление общественно значимых благ местному сообществу, на обеспечение условий жизнедеятельности населения, на удовлетворении коллективных потребностей жителей, на предоставлении каждому члену местного сообщества гарантированного минимума социальных услуг.

Объектом изучения и экономики города, и городской экономики, являются экономические системы, прежде всего хозяйствующие субъекты, деятельность которых прямо или косвенно направлена на развитие экономических отношений в городском пространстве по линии «национальное – региональное – локальное».

ФОРМИРОВАНИЕ ПОНЯТИЙНОГО АППАРАТА КЛАСТЕРНОЙ ПОЛИТИКИ В СИСТЕМЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ РЕГИОНОВ

Антропов В.А., д.э.н.
УрГУПС, г.Екатеринбург

Идущие в России процессы модернизации профессионального образования вызывают появление и новых организационных форм реализации: федеральные и национальные университеты, ассоциации, учебные (ресурсные) центры, корпоративные университеты, учебно-научно-образовательные и университетские комплексы и т.д. Они возникают в связи с активным вхождением российской профессиональной образовательной системы в Болонский процесс, обсуждением и принятием ряда новых документов по формированию модернизируемой образовательной системы, наличием различных взглядов на эти процессы и их толкованием ведущими российскими учеными.

Все перечисленные выше формы (за редким исключением) не в полной мере до конца законодательно определены, тем более что проекты некоторых документов лишь обсуждаются. Но вслед за ними возникают и другие Законы, вызванные очередными новациями Президента России и его Правительства, с новыми дефинициями. К ним относится и такое понятие как «кластер», ранее не применявшееся в системе профессионального образования.

Так, например, концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации предусматривается создание сети территориально-производственных кластеров, реализующих конкурентный потенциал территорий, формирование ряда инновационных высокотехнологичных кластеров в европейской и азиатской частях России.

Идея кластерного подхода активно развивается и занимает в настоящее время одно из ключевых мест в стратегиях социально-экономического развития субъектов

России и муниципальных образований. Правительство России решило поддержать развитие малого бизнеса также на основе кластерной политики, поддержки его кластерных инициатив.

Как известно, в Свердловской области принята Программа развития до 2015 года, которая предполагает существенный рост основных социально-экономических показателей и качественное улучшение жизни свердловчан. По мнению губернатора А. Мишарина создание кластеров призвано стать одним из эффективных инструментов пополнения региональной казны, а также перевода экономики области на инновационные рельсы.

Можно сказать, что на уровне концептуального осмысления областной промышленной кластерной политики особых проблем нет. Институтом экономики УрО РАН разработана Концепция кластерной политики Свердловской области до 2020 года. В ней многие вопросы тщательно проработаны. Однако осталось еще много проблем с определением места и роли профессионального образования в кластерах, а также с использованием такого нового понятия, как «образовательный кластер». Его понимание достаточно противоречиво.

Так например, в Проекте модернизации непрерывного образования Свердловской области во главу угла развития ставится только кластерный подход. Под ним понимается прежде всего объединение Работодателей и образовательных учреждений. Такой подход понятен, он соответствует программным заявлениям Правительства России, губернатора Свердловской области, однако представленные разработчиками Программы доводы только для такого обоснования развития образования неубедительны. В какой же тогда кластер обязан вступить УрФУ? Или УрГУПС, имеющий филиалы в пяти субъектах федерации, двух федеральных округах и двух частях света? И что такое активно развивающиеся научно-образовательные центры (НОЦ), связывающие академическую науку и профессиональное образование? Очевидно, что в условиях рынка не может быть одного единственно правильного варианта объединения.

Ситуация неоднозначна, ее следует обсуждать, чтобы предостеречь от возможности подмены кластерных инноваций поклонению очередному модному термину («брендизация» кластера). Это обстоятельство следует иметь ввиду, так как до сих пор стадии практической реализации достигла лишь небольшая часть проектов развития кластеров, что обусловлено в том числе следующими обстоятельствами:

- не созданы механизмы методической, информационно-консультационной и образовательной поддержки развития кластеров;
- отсутствует необходимая координация деятельности федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов РФ и органов местного самоуправления, объединений предпринимателей по реализации кластерной политики;
- ограничен набор инструментов финансовой поддержки кластерных проектов из бюджетных источников.

При реализации кластерного подхода нельзя сбрасывать со счетов и тот факт, что успехи экономики возможны и вне кластеров, а ряд компаний вполне могут быть более конкурентоспособными, чем кластеры.

Конечно, предполагаемый к введению Закон о кластерах все расставит по своим местам, но для него нужна тщательная предварительная проработка понятийно-категориального аппарата. В Законе наверняка будет введено понятие «образовательный кластер», определено место и роль образовательных кластеров среди других кластеров, а также место профессионального образования (в аспекте кадрового обеспечения) в кластере (внутрифирменное обучение).

Определений понятия «кластер» сейчас предостаточно. Введем определение кластера, в основу которого положено данное Портером: это объединение территориально соседствующих взаимосвязанных организаций, действующих в определенной сфере и характеризующихся общностью деятельности или взаимодополняющих друг друга по производству какого-либо вида товаров (услуг).

Для его конкретного понимания, в том числе и в части образования, требует разработки:

- Понятие «кластер» с позиций общего (например, федеральный подход), особенного (для субъекта федерации или территории) и специфического (конкретного взаимодействия организаций в кластере).
- Типы, виды и формы кластеров.
- Административно-правовые основы кластеров и кластерной политики.
- Понятие «кластерная политика», ее место в промышленной политике и в целом в социально-экономической политике субъекта федерации.
- Место и роль профессионального образования в кластерах.
- Кадровая политика в кластерах.
- Проблемы кадровой безопасности в кластерах.
- Механизмы создания, обеспечения функционирования и развития кластеров.
- Менеджмент качества в кластерах, в т.ч. с учетом международных стандартов качества ISO;
- Оценка эффективности функционирования кластеров (экономической, социальной);
- Механизм мониторинга развития кластеров и др.

И коль речь пойдет о Законе, требуется ответить и на вопросы о том, например, могут ли кластеры пересекаться; в скольких кластерах позволительно участвовать организациям и др.

Какое место в дальнейшем займут они в общей системе кластеров? Кластеры в образовании, как таковые, уже существуют, им следует найти лишь место в существующей классификации или предложить свою классификацию.

Практика нашей работы в инновационно-образовательном комплексе УрГУПС позволяет сформировать собственное представление о месте и роли образовательных кластеров в реализации промышленной политики региона.

ЭВОЛЮЦИОННЫЙ ПОДХОД К АНАЛИЗУ СТРУКТУРНО-ФУНКЦИОНАЛЬНОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ САНАТОРНО-КУРОРТНОГО КОМПЛЕКСА

Асланов Д.И., к.э.н.
ПГГТУ, г.Пятигорск

Всякое научное познание основывается на применении совокупности познавательно-исследовательских методов. В конкретном виде научное познание представляет собой исследование определенных явлений и процессов объективной реальности и направлено на решение тех или иных исследовательских задач, т.е. научных проблем. Поэтому основой любого исследования являются конкретно-научные, или, говоря точнее, конкретно-проблемные методы. Специфика каждого из этих методов определяется особенностями объекта познания и сутью исследовательской задачи. Многообразие изучаемых объектов реальности и присущих им свойств и связей, закономерностей их функционирования и развития, а также множественность возможных исследовательских углов зрения на них, а, следовательно, и решаемых научных

проблем, обуславливают наличие в каждой науке, в том числе и в региональной экономике, огромного числа конкретно-проблемных методов.

В региональной экономике особый интерес представляют исследования территориальных (пространственных) изменений в социально-экономической жизни во временных параметрах. Сочетание и интеграция социально-экономического времени и географического пространства образует новые качественные свойства конкретных регионов. Развиваясь во времени и пространстве, исследуемые объекты (например, регионы, городские агломерации, городские или сельские поселения, комплексы и т.д.) приобретают собственные свойства, которые выражаются через количественные и качественные параметры.

В русле каузальной концепции исследования социально-экономических систем особое место занимает эволюционный подход.

Отличительной особенностью эволюционного подхода по отношению к исследованию социально-экономических систем заключается в том, что он рассматривает изучаемые системы не как механизмы, а как организмы, последовательно проходящие в своем жизненном цикле сменяющие друг друга этапы становления, развития, упадка и гибели и развивающиеся по законам эволюции, по законам самоорганизации сложных систем.

Анализ обширного массива литературных источников по данной проблематике позволяет констатировать, что эволюционному подходу свойственны три основные, специфические особенности, характеризующие логику развертывания предмета и метода экономических исследований, предопределяемых этим подходом.

Во-первых, эволюционный подход – это подход динамический, т.к. предполагает изучение санаторно-курортного комплекса, генеральной целью которого является сохранение и приращения капитала здоровья человека, и его составных элементов в динамике, т.е. он объясняет характер и причины долгосрочных поступательных изменений комплекса в частности.

Во-вторых, исторический характер эволюционного подхода к развитию санаторно-курортного комплекса, в соответствии с которым история его предшествующего развития позволяет обнаружить тренды, тенденции, динамику и логику последующих его состояний.

В-третьих, диалектический характер эволюционного подхода дает возможность определить неоднозначные причины развития санаторно-курортного комплекса, заключающиеся в его внутренних противоречиях, а движущие силы развития – во внутренней логике развертывания этих противоречий, в тех объективных общественных формах, в которых движутся (то есть полагаются и разрешаются) эти противоречия.

Эволюционно-циклическая динамика в социально-экономических процессах складывается из совокупности последовательных дискретных положений (фаз, стадий, этапов, эпох) строго фиксированных количественно и качественно. Поэтому эволюционный подход по такому базовому признаку (параметру) как время примыкает к циклично-волновой методологии.

В пространственно-временном аспекте время одновременно разделяет и объединяет длительно протекающие в пространстве социально-экономические процессы.

Время фигурирует как инструмент анализа, позволяющий выявить последовательность событий, адаптивные изменения, выраженные в ключевых исторических и экономических моментах и последовательных действиях по использованию пространства санаторно-курортного комплекса. В данном ракурсе рассматриваются и вопросы физического здоровья населения, чуткости (восприимчивости) территории санаторно-курортного комплекса в частности к инновациям.

Но если циклично-волновой характер протекания социально-экономических процессов предполагает завершенный кругооборот явлений, процессов в течение известного промежутка времени, то в эволюционной динамике социально-экономические изменения представляют собой развертывание непрерывного постепенного процесса количественных и качественных преобразований социального объекта от одного состояния к другому.

Эволюционный подход в сочетании с пространственно-временной парадигмой является наиболее эффективным при исследовании развития санаторно-курортного комплекса, как сложного-организованного образования, т.к. изучение разнообразных процессов развития и организации комплекса во времени и пространстве позволяет вскрыть основные закономерности и особенности размещения экономических объектов, их концентрацию и рассеивание, характер формирования границ, сущность процессов общественного производства и многое другое.

Санаторно-курортный комплекс «живет» в своем внутреннем пространственно-временном мире (ареале).

Социально-историческое эволюционное движение (развитие) санаторно-курортного комплекса во времени и пространстве – это длительный, растянутый во времени и пространстве процесс, состоящий из совокупности ряда сменяющих друг друга качественно отличающихся этапов (стадий) с весьма неодинаковыми параметрами (особенностями).

В основу выделения этапов и фаз развития санаторно-курортного комплекса мы предлагаем положить существенные изменения и процессы происходящие в регионе, которые в итоге способствовали качественной функционально-территориальной трансформации комплекса. Эти изменения, мы предлагаем рассматривать в структуре блоков, составляющих санаторно-курортный комплекс, в частности, в блоках «естественно-ресурсная база», «научно-исследовательская база», «лечебно-профилактическая база», «обслуживающая инфраструктура» и «социально-культурная сфера и рекреация». Эволюционные изменения, происходящие в данных блоках, составляют основу процесса комплексирования, и в итоге способствуют образованию санаторно-курортного комплекса как целостного образования и усилению его целевой функции развития.

Исследование зарождения и выявления сущности санаторно-курортного комплекса – сохранение и приращение капитала здоровья, как и всякой общественной предельно сложной системы, должно начинаться с определения и анализа той начальной стадии, с которой она возникает и проявляет свои потенциальные возможности, а в дальнейшем – и ведущие признаки.

В формировании и развитии любого санаторно-курортного комплекса мы выделяем пять основных стадий (этапов): истоки непосредственного зарождения курортов, формирование основных элементов комплекса, становление и развитие комплекса как целостного образования, реорганизация и зрелая стадия.

Каждая из пяти стадий имеет свои особенности, выделяется долговременными тенденциями и закономерностями, в соответствии с которыми происходит развитие процесса комплексирования. Каждая стадия накапливает определенный потенциал, который создает условия для перехода от одного состояния к другому.

Переход от одной стадии к другой сопровождается появлением новых компонентов, разрушением отживших, зарождением новых форм и функций в комплексе. Все стадии существуют во взаимосвязи, органически включены друг в друга и только в совокупности придают комплексу некий завершенный характер.

Поэтому для того, чтобы протянуть общую (осевую) линию через все это историческое время, нужно определить то общее, что объединяет все стадии (этапы) в относительно целостное образование, в СКК.

Такой красной линией, своеобразным «кодом», определяющей развитие всех этапов формирования и развития санаторно-курортного комплекса, является сохранение и укрепление здоровья человека, наращивание человеческого капитала.

ОСНОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ ФУНКЦИОНАЛЬНОЙ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В НИУ

Ахметова М.И.
ПНИПУ, г.Пермь

Существующие разработанные механизмы становления и развития инновационной экономики привели к бурному экономическому росту в разные периоды. Однако, в России по сравнению с развитыми экономиками, механизмы венчурного предпринимательства разработаны недостаточно. Удельный вес российских организаций, осуществляющих технологические инновации, в общем числе организаций не превышает 10%, в то время как в Западной Европе этот показатель выше 40%[1]. В мировой практике существует эффективный источник финансирования инновационных проектов и предприятий - венчурное финансирование на разных стадиях развития проекта, в том числе и с участием государственных денежных средств. Механизмы работы венчурных фондов с уже заявившимися инновационными компаниями более-менее прозрачны, поскольку в науке и практике разработаны критерии отбора компаний, формы бизнес-планов, требования к видам инновационной продукции и прочим параметрам, которые принимаются во внимание венчурными инвесторами при принятии решения о финансировании.

В последние годы, в связи с работой программы Министерства образования по развитию университетов, в отношении которых установлена категория «национальный исследовательский университет» (далее НИУ), частные инвесторы обращают свой взор в сторону университетов, как центров научно-технических разработок и инновационных проектов. Однако, у разработчиков пока еще нет ни интереса к частным инвестициям, ни уверенности в коммерческой состоятельности своих разработок.

Решить указанную проблему можно, если создать на базе НИУ центры коммерциализации инновационных проектов. Именно высшая школа должна стать центром трансфера технологий, потому что, в стенах университетов создаются новые технологии, наличию которых есть подтверждение в виде результатов ежегодных конкурсов проектов. Деятельность таких центров необходимо начать с выявления наличия реальных разработок, имеющих высокий потенциал коммерческой состоятельности. В задачи центра должны входить процедуры, связанные с доведением проекта до стадии, на которой возможно привлечение частного венчурного капитала. В случае, если такие центры уже созданы, то необходимо усовершенствовать систему управления ими по нескольким направлениям.

В первую очередь, для этих центров должны быть разработаны научно-обоснованные критерии оценки эффективности работы. На наш взгляд, основные элементы функциональной модели управления инновационной деятельностью НИУ в процессе коммерциализации научно-технических разработок это - рыночные критерии оценки, мотивация, информационное поле и партнерство.

---

[1] Индикаторы инновационной деятельности: 2009. Статистический сборник. – М.: ГУ–ВШЭ, 2009. – 488 с. [стр. 458-459]

Рыночные критерии. Многие важнейшие факторы деятельности национального университета в области инноваций, формирующие стратегический результат напрямую вообще не отражаются в виде финансово-экономических показателей. В соответствии с приказом № 276 Минобрнауки РФ от 29.07.2009 г. установлен перечень показателей оценки эффективности реализации программ развития университетов, в отношении которых установлена категория «национальный исследовательский университет»[1]. В данном перечне в п. 2.2 присутствует показатель, определяющий долю доходов от НИОКР из всех источников в общих доходах НИУ. В данный показатель включаются доходы от исследований с привлечением внешнего финансирования, выигранные гранты и другие, но никто не оценивает реальные результаты внедрения исследований, успешность проектов. Результатом гранта может быть статья, отчет и не более того. В отношении измерения коммерциализации интеллектуальной собственности установлены индикаторы в п. 2.3 и п. 2.4 перечня (индикатор дохода от патентов, лицензий и новых бизнесов). Однако, патентование, в российской экономике является слабым индикатором коммерциализации[2]. Безусловно, показатели из перечня, утвержденного Минобрнауки РФ это значительное положительное изменение при попытке количественной оценки кадрового и инновационного потенциала России с целью их сохранения и развития. Однако для запуска процесса инновационного развития и качественных процессов взаимодействия всех звеньев национальной инновационной системы этих требований недостаточно.

В ряду критериев следует рассматривать те из них, которые бы отражали реальные возможности рынка, разработчиков и заказчиков инвестиционных проектов, например такие характеристики как, количество проектов, находящихся в портфеле, планируемый и фактический объем рынка, сумма привлеченных частных инвестиций, процент успешности проектов и другие.

При разработке показателей целесообразно воспользоваться принципами системы сбалансированных показателей (BSC) - одного из наиболее эффективных инструментов управления компанией. Модифицированную и переработанную BSC можно адаптировать для оценки любой системы[3].

Мотивация. Данный элемент модели предполагает привязку стимулирующих выплат, в том числе оплаты труда и других доходов участников инновационного процесса к ключевым показателям эффективности (KPI). Доходы сотрудников кафедр НИУ и возможность занимать определенные должности должны зависеть от ключевых показателей эффективности. Новая система мотивации позволит запустить рыночный процесс венчурного финансирования, когда разработчик пожелает по собственной инициативе приходить в центр трансферта технологий, бизнес-инкубатор или к инвестору и захочет доказать коммерческую состоятельность своего проекта.

Информационное поле. Формирование высокотехнологичного инновационного рынка России носит еще стихийный характер. Правильно оценить ситуацию спроса и предложения практически невозможно из-за недостатка информации о нуждающихся в инвестициях проектах и их авторах с одной стороны, и об инвестиционных возможностях – с другой[4]. Даже существующие базы данных не отличаются качеством информации. Примером может служить ИАС «Иннонет»[5], которая вклю-

---

[1] Официальный сайт Министерства образования и науки РФ http://mon.gov.ru/pro/niu/

[2] Ларионова М.В. «Сравнительный анализ опыта оценки исследовательского потенциала университетов»//Вестник международных организаций № 1 (32) за 2011 год. [стр. 4-28]

[3] Внедрение BSC: советы от автора концепции // Финансовый директор № 4 за 2006 год. Интервью с президентом компании Balanced Scorecard Collaborative, Inc. Дейвидом Нортоном

[4] Фияксель Э.А. «Организация регионального венчурного кластера»//Инновации, № 11 (109) за 2007 год

[5] Официальный сайт ФГБОУ ВПО Пермский Национальный Исследовательский Политехнический Университет http://pstu.ru

чает в себя более 500 запатентованных разработок. Однако, данная база содержит устаревшую информацию, не отражает коммерческую составляющую проектов. Инвесторы, рассматривающие проекты из этой базы данных не смогут определить потенциал разработки, поскольку данные должны быть представлены в ином ключе, коммерческом. Создание информационного поля, а также актуализация информации о проектах и инвесторах в базе данных НИУ позволит быстро выявлять потенциальные потребности и возможности сторон-участников инновационного процесса. В вопросе повышения информированности широкого круга участников важным и основным инструментом, по-прежнему, остается проведение периодических совместных встреч и форумов для инноваторов и инвесторов. Информационное поле в нашей функциональной модели должно включать в себя формализованные технологии и базы данных (см. табл. 1).

Таблица 1 – Составляющие информационного поля

Технологии	Базы данных
1) поиска идей; 2) отбора и предварительной экспертизы идей; 3) патентной экспертизы идей; 4) коммерческой оценки идей; 5) оформления идей в проекты для презентаций и продвижения с целью привлечения инвесторов; 6) поиска инвесторов и работы с инвестором	1) авторов идей, ученых-разработчиков, малых инновационных предприятий, инновационных проектов; 2) экспертов в различных областях и оценщиков, специализированных юристов; 3) потенциальных менеджеров проектов; 4) инвестиционных компаний, фондов, бизнес-ангелов и др.

Партнерство. В основе успешной деятельности центра трансфера технологий должен лежать принцип партнерства на всех уровнях иерархических связей. В партнерство должно развиваться на уровне сотрудников центра трансферта технологий и руководителей исследовательских лабораторий, отдельных разработчиков, на уровне представителей бизнес-сообщества, профессиональных сообществ, государственных органов разных уровней управления и пр. Формирование партнерских отношений с институтами развития Российской Федерации[1] позволит расширить возможности по привлечению инвестиций и использованию государственной поддержки.

В основе функциональной модели лежит также разработка системы факторов и институтов развития механизма взаимодействия «Инвестиции – Инновации».

В заключении, отметим, что венчурный бизнес – это особый вид бизнеса, опыт функционирования которого в России пока еще недостаточно высок. Начинать необходимо с реальных проектов, чтобы постепенно формировать доверие как инноваторов так и инвесторов к центру коммерциализации технологий и друг к другу. Ведь когда есть настоящие истории успеха, тогда и формируется поточная линия (очередь) из желающих коммерциализировать свои разработки и тех, кто желает предложить на это деньги. Вместе с тем, одной из центральных задач в данном направлении является изменение спроса на инновации, который еще весьма незначителен в российской экономике.

[1] Официальный сайт Российской венчурной компании – URL: http://www.rusventure.ru

УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ Г. НИЖНЕГО ТАГИЛА И СЕВЕРНЫХ ТЕРРИТОРИЙ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Григорович М.А., к.г.н.,
НТГСПА, г.Нижний Тагил,
Бакаева П.Е.
НТТПиС, г.Нижний Тагил,

Современный этап развития российских городов протекает на фоне изменения сложившихся традиций городской жизни. Происходит трансформация промышленного сектора, снижение численности населения вкупе с недостаточной бюджетной обеспеченностью. Особые сложности испытывают города-«старопромышленные» центры, которые сосредотачивают производства отраслей индустриального цикла развития (черная и цветная металлургия, машиностроение и металлообработка). Типичным представителем данного класса городов является Нижний Тагил, характерными особенностями которого являются высокий промышленный потенциал, высокая финансово-бюджетная и социальная зависимость от нескольких крупных предприятий. Город является вторым по численности населения в Свердловской области (по состоянию на 2011 г. это число составляет 378 тыс. жит.). Для полного преодоления последствий экономического кризиса в городе разработана стратегия развития до 2020 г., в которой должны быть отражены ключевые направления роста. В ней четко определена парадигма пространственного развития города на основе расселенческо-демографического подхода. Его основу составляет тезис о том, что чем крупнее город по рангу по отношению к другим городам, т.е. чем больше численность населения в нем, тем больше функций он выполняет в развитии окружающей территории. Иначе говоря, чем крупнее город, тем большее социально-экономическое значение он имеет для окружающей местности.

Нижний Тагил как «вторая» региональная столица, выполняет функции организующего центра по ряду функций (в первую очередь обслуживающих и транспортных) для городов-спутников, являясь центром Нижнетагильской системы расселения (НТЛСР). В ее состав входят иерархически взаимоподчиненные поселения, которые объединены между собой межселенными социально-экономическими и технико-производственными взаимосвязями. Это города Верхняя и Нижняя Салда, Кушва, Красноуральск, Верхняя и Нижняя Тура, Качканар. Расположенные к югу от Нижнего Тагила города Верхний Тагил, Кировград, Невьянск и Новоуральск по экономическому потенциалу и межселенным взаимосвязям тяготеют к городу Екатеринбургу как региональному центру.

Нижний Тагил имеет выгодное транзитное географическое положение, благодаря чему активно развиваются грузовые и пассажирские потоки в северном направлении на Качканар, Серов и Пермь. Усиление транспортных потоков между Нижним Тагилом и Верхней Салдой будет связано с реализацией проекта «Титановая долина», что также обуславливает агломерационное притяжение между данными городами. Влияние Нижнего Тагила на окружающие территории в обозримой перспективе будет возрастать. Основанием для такого утверждения являются центростремительная депопуляция в окружающих территориях (особенно в сельской местности), наличие рабочих мест в Нижнем Тагиле и развитая социальная инфраструктура, которая позволяет в лучшей степени удовлетворить потребности населения.

Выполнение Нижним Тагилом функций обслуживающего центра северной части региона приведет к увеличению спроса на логистические услуги, что уже сегодня является заметной тенденцией развития региональной экономики. Это связано, на наш взгляд, с постоянным ростом числа предприятий малого и среднего бизнеса,

развитием продовольственного ритейла и, как следствие, увеличением объемов грузовых перевозок автомобильным транспортом. Исходной точкой предположения о развитии логистики в вышеобозначенных географических локалитетах (г. Нижний Тагил и северные территории Свердловской области) является четкий экспансивный характер развития бизнеса, когда здесь начинают работу бизнес-игроки федерального и регионального уровня. Прямым подтверждением данного тезиса является активная работа на розничном рынке федеральных торговых сетей и строительство в Нижнем Тагиле крупного логистического центра.

Условия развития рынка логистических услуг в Нижнем Тагиле и северных частях Свердловской области можно разделить на территориально-агломерационные и социально-экономические.

К основному условию первой группы (территориально-агломерационные факторы развития логистических услуг) мы относим значительное удаление северных территорий области от Екатеринбурга. Это приводит к тому, что в регионе уже сейчас возникает проблема повышенных транспортных расходов по доставке грузов из областного центра в северные города региона. Развитие логистических услуг в Нижнем Тагиле позволяет снизить данные издержки. Но одновременно бизнес-структуры в целях расширения рынков и увеличения прибыли, выходят на рынки других городов региона, что приводит к улучшению качества среды обитания и повышению конкуренции на местных рынках.

Социально-экономические условия развития рынка логистических услуг в Нижнем Тагиле и северных частях Свердловской области связаны с увеличением числа торгово-коммерческих организаций с одновременным увеличением оборота розничной торговли. Подтверждающие настоящий тезис данные приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Динамика показателей развития торгово-коммерческой сферы в г. Нижний Тагил

Наименование показателей	2006	2007	2008	2009	2010
Количество субъектов малого предпринимательства, единиц	11409	12982	13917	14 430	15080
Количество малых предприятий торговли, единиц	1140	1225	1273	1 355	1413
Оборот розничной торговли (млн. рублей)	16 567,03	20737	27753	29113,30	33673,76

Источник: 1,2.

Приведенные в таблице данные характеризуют значительный количественный рост субъектов малого предпринимательства. Число малых предприятий торговли составляет порядка 10 % от их количества. Кроме этого, за 5 лет более чем в 2 раза вырос оборот розничной торговли. Также увеличивается предложение на рынке грузовых перевозок. Перспективы роста в логистике связаны с созданием базовых складских комплексов. В частности ведется строительство логистического комплекса Мега-Трейд, что позволяет говорить о развитии оптовой торговли европейского формата. Как и любая развивающаяся отрасль экономики, логистика сталкивается с множеством проблем. Одной из них является кадровый дефицит, вызванный повышенным спросом на подготовку специалистов. При этом отсутствует необходимый объем выпуска специалистов логистического профиля. Система профессионального образования в сфере логистики в Нижнем Тагиле пока не имеет необходимой материально-технической и методической базы для подготовки специалистов, спрос на которых со стороны бизнеса остается высоким. В настоящее время данная пробле-

ма частично решается за счет курсов повышения квалификации при вузах и техникумах. На долгосрочную перспективу подготовка специалистов затруднена в связи с демографическим спадом, который определяет долговременный структурный дисбаланс на рынке труда.

Расширение логистических взаимосвязей с окружающими городами будет возможно только после преодоления негативных явлений в экономической сфере. Поэтому тенденции дальнейшего развития этого взаимодействия во многом определяются развитием функционально-экономической структуры города, которая должна быть диверсифицирована путем развития вспомогательных производств и малых предприятий. На наш взгляд, обладая благоприятным экономико-географическим положением, Нижний Тагил будет развиваться по сценарию «второй» региональной столицы, что, в конечном итоге, будет способствовать улучшению социально-экономической ситуации не только в городе, но и в городах-«спутниках».

Список литературы:

1. Паспорт города Нижний Тагил: малое предпринимательство (по состоянию на 19.05.2011 г.): [сайт]. URL: http://www.ntagil.org/gorod/pasport.php?ELEMENT_ID=3196. (дата обращения 20.01.2012 г.).
2. Паспорт города Нижний Тагил: потребительский рынок (по состоянию на 19.05.2011 г.): [сайт]. URL: http://www.ntagil.org/gorod/pasport.php?ELEMENT_ID=3190. (дата обращения 20.01.2012 г.).

КОНСТРУИРОВАНИЕ ДОВЕРИЯ В ЭКОНОМИКЕ[1]

Важенин С.Г. к.э.н.,
Сухих В.В.
ИЭ УрО РАН, г.Екатеринбург

Конкурентоспособность страны и возможности ее экономического развития во многом зависят от уровня доверия в экономике. Доверие ускоряет экономическое взаимодействие, обеспечивает стремление к сотрудничеству и выполнению принятых на себя обязательств, способствует преодолению оппортунизма и появлению выделенной Дж. М. Кейнсом «жизнерадостности», стимулирующей людей к экономической активности. Для рыночной экономики взаимное доверие является важнейшим фактором, обеспечивающим возможность функционирования сложнейшей сети контрактов и партнерств.

Вместе с тем, в ходе экономического кризиса 2008 года все развитые страны мира столкнулись с проблемой построения и сохранения доверия в экономике. Значимой причиной трудностей в достижении и сохранении доверия стало поздно замеченное явление: развитие экономических отношений обогнало способность как всемирной экономики, так и национальных экономик обеспечивать доверие между участниками отношений. Это определило интерес не просто к изучению доверия, но к возможности его конструирования.

Термин «конструирование доверия» порожден тем фактом, что создание доверия является частью процесса осознанного применения научных теорий в построении новых отношений с целью благоприятных изменений в экономике и обществе. Признание важной роли и значения доверия в экономике еще не означает его автоматического появления. В условиях экономических, политических и социальных из-

[1] Работа подготовлена в рамках исследований Ведущей научной школы РФ (Грант Президента РФ НШ-6507.2012.6)

менений доверие все больше становится результатом целенаправленного конструирования и выращивания институтов создания и поддержания доверия, как в обществе, так и в экономике. Перспективным и актуальным представляется соотнесение конструирования доверия с теорией конструирования экономических механизмов, активно разрабатываемой лауреатом Нобелевской премии по экономике 2007 г. Эриком Маскиным.

Затянувшиеся экономические реформы в нашей стране придают особую значимость конструированию доверия как способу создания фундамента общественной и экономической стабильности. В.Д. Зорькин, председатель Конституционного суда РФ, не случайно обратил внимание на то, что глобальный экономический кризис породил самый опасный социальный кризис — кризис доверия. Там, где рушится доверие экономических субъектов друг к другу, своим правительствам, мировым финансовым структурам, возникает всеобщее недоверие граждан к экономическим и правовым национальным и международным институтам. Не удивительно, что в «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» в качестве цели развития определено создание в России общества, основанного на доверии и ответственности, включая доверие населения к государственным и частным экономическим институтам. Эта цель указывает на признание важности доверия в экономике и отражает его значимость для успешного развития страны в современном экономическом пространстве.

Конструирование доверие предполагает уточнение определения доверия и выявление институтов, его создающих. Нами доверие определяется как ожидание честности партнера по экономическим отношениям в ситуации неуверенности и недостатка информации. Доверие – это неотъемлемая составляющая экономических отношений, характеризующая ожидания их участников по поводу соблюдения ими установленных правил взаимодействия и принятых на себя обязательств. Доверие – это часть системы отношений хозяйствующих субъектов по поводу соблюдения ими нравственных и правовых норм взаимодействия. Это часть иррационального начала экономического поведения, позволяющая людям взаимодействовать без излишней регламентированности и излишнего контроля, ускоряя экономические процессы и способствуя единству в достижении поставленных целей. Доверие в экономике и обществе обеспечивают психологические источники доверия и институты, возникшие или сконструированные в ходе культурной эволюции. Процесс появления и оформления институтов, создающих и поддерживающих доверие, можно назвать институционализацией доверия, причем конструирование доверия является его осознанной частью.

Любое крупное сообщество в ходе экономических преобразований неизбежно сталкивается с необходимостью решать проблемы «доверия/недоверия» через конструирование доверия, так как психологических основ доверия будет не хватать для выстраивания социальных и экономических отношений. Целью конструирования является не просто разовая акция по повышению доверия, а прежде всего обеспечение воспроизводства доверия как можно большим числом институтов. Конструирование доверия происходило по мере развития и совершенствования экономических отношений и в ходе развития производительных сил, что определяет разные способы конструирования в прошлом и настоящем. Процесс конструирования не может быть завершен, так как неизбежное изменение обществ и усложнение экономических отношений делают недостаточно эффективными все ранее созданные для поддержания доверия институты.

Исторический опыт демонстрирует нам такие успешные примеры конструирования доверия в экономике и обществе как учение Конфуция, политика Л. Эрхарда в ФРГ и «сингапурское чудо» Ли Куан Ю. Повторение их успехов в России позволит не

только ускорить экономический рост, но и обеспечит экономическую и социальную стабильность. Но это повторение невозможно без сильной роли государства, одновременно создателя и потребителя доверия. Без участия государства в конструировании доверия велик риск никогда не выйти из кризиса доверия, когда естественное развитие институтов доверия не будет успевать за стремительными изменениями экономических отношений. В современной экономике только государство способно выступить организатором и дирижером конструирования (совместно с гражданским обществом и бизнес-сообществом) институтов, создающих и поддерживающих доверие.

Конструирование доверия в российской экономике включает в себя следующие меры, классифицированные по направленности на субъекты экономической деятельности:

1. Меры против оппортунизма, позволяющие создавать доверие как социальный капитал общества. Направлены на мотивации и цели людей. Это, прежде всего, построение экономической культуры, этики, создание экономики счастья.

2. Меры, способствующие пониманию и взаимодействию, объединению экономических агентов. Направлены на фирмы и предприятия. Это право, организация сотрудничества и ассоциаций экономических агентов.

3. Меры по организации сотрудничества в стратегических проектах. Направлены на организацию межстранового сотрудничества или сотрудничества с участием многих компаний. Сюда можно отнести государственно-частное партнерство, создание кластеров, индустриальных округов и стратегических альянсов.

Необходимо вспомнить выдвинутую В.И. Лениным идею *дисциплины доверия*, которая должна получить большую известность и заинтересовать своей эффективностью как бизнесменов, так и чиновников. Потребность человека в доверии, его зависимость от доверия должны найти свое воплощение в дисциплине доверия не просто как в навязываемых человеку его общественной природой и внешними структурами, такими как религия, государство или этика, правилах поведения, но в самодисциплине доверия, когда оно становится осознанно выбранной стратегией поведения в экономике, а это будет возможно, когда государство и общество объединят свои усилия по выращиваю институтов доверия, смогут успешно проводить процессы его конструирования и обеспечивать высокий уровень доверия при любых социально-экономических изменениях.

При планировании государственной политики необходимо учитывать, что при любых серьезных изменениях и реформах неизбежно снижается институциональное доверие – доверие к основным системам функционирования общества и экономики. Для завоевания доверия требуется достаточно много времени и существенных доказательств искренности намерений, добросовестности действий, правильности предпринимаемых шагов и решений. В современных условиях вполне оправданны и являются минимальными потери, когда старые институты доверия неизбежно деградируют, а реформы лишь ускоряют естественный процесс их разрушения, создавая взамен новые или реформируя старые институты создания и поддержания доверия. Для описания этого процесса подходит введенный Й. Шумпетером термин «созидательное разрушение»

Можно выделить следующие приоритетные направления конструирования доверия в современной России.

1. Государственная политика должна быть сфокусирована на гармонизации интересов власти, бизнеса и гражданского общества через широкое и открытое обсуждение стратегических социально-экономических проектов развития России в целом, отдельных ее регионов и муниципальных образований.

2. Последовательная институционализация доверия, включающая своевременную коррекцию правового поля взаимодействия государства, бизнес-сообщества и гражданского общества.

3. Достижение интегрированности и взаимодополняемости государственных и частных институтов сотрудничества в процессе конструирования доверия в экономике.

4. Становление корпоративной культуры и формирование социально ответственного бизнеса, адаптированных к современному экономическому пространству.

ФЕНОМЕН КОНКУРЕНТНОГО СОСУЩЕСТВОВАНИЯ ТЕРРИТОРИЙ[1]

Важенина И.С. д.э.н.,
Важенин С.Г. к.э.н.
ИЭ УрО РАН, г.Екатеринбург

В глобализируемой экономике территориальная конкуренция наполняется новым содержанием. Наряду с сохраняющейся жестокой конкурентной борьбой стран, регионов, муниципальных образований за инвестиции, квалифицированные кадры, ресурсы и активы, заметно прогрессирует конкурентное сосуществование территорий. Сегодня, конкурентная борьба все больше разворачивается за получение конкретной территорией конкурентных преимуществ для мирного сосуществования с другими территориями на выгодных для нее условиях.

Словосочетание «конкурентное сосуществование» (competitive coexistence), возникло после второй мировой войны для описания конкуренции экономических стратегий США и СССР. Формы конкурентного сосуществования в экономике одним из первых исследовал Дж.О' Шонесси[2].

Потребность в конкурентном сосуществовании территорий вытекает и из того, что современное экономическое пространство ставит перед странами, регионами и муниципалитетами задачу быть готовыми противостоять потенциальным рискам от внешних и внутренних потрясений (кризис, стихийное бедствие, авария и другие чрезвычайные ситуации). Противостоять же потенциальным угрозам, как показывает практика, лучше вместе, посредством сотрудничества. О том, на сколько это актуально, достаточно красноноречиво свидетельствует то, что за первое десятилетие XXI века в мире было зарегистрировано более четырех тысяч стихийных бедствий. Более миллиона людей погибли. Пострадали около 2,7 млрд. человек. Катастрофы только 2011 года стоили мировой экономике 378 млрд. долл. США[3]. Нивелировать же потенциальные угрозы, выходить из экстремальных ситуаций с минимальными потерями, естественно, лучше не в условиях жестокой конкурентной борьбы, а принимая и поддерживая конкурентное сосуществование.

Можно выделить и другие факторы, определяющие необходимость конкурентного сосуществования территорий. Одна группу факторов обусловлена такими характеристиками современного экономического пространства, как сложность рынка и высокая степень риска. Эта группа факторов инициируется: а) стиранием границ между рынками, б) многообразием партнеров и потребителей, в) растущей мобиль-

[1] Работа подготовлена в рамках исследований Ведущей научной школы РФ (Грант Президента РФ НШ-6507.2012.6)

[2] О' Шонесси Дж. Конкурентный маркетинг: стратегический подход. СПб.: Питер, 2001.

[3] Константинов А.. Кошмара стало больше. Крупнейшие природные катастрофы XXI века // Русский репортер. 2012. № 6. С. 56.

ностью экономики[1]; г) привлекательностью сотрудничества в конкурентной борьбе по сравнению с конкурентным противостояние в одиночку. Следующая группа факторов связана с тем, что каждый регион может иметь и, как правило, имеет свои уникальные ключевые компетенции. Однако для разработки и реализации какого-то стратегического проекта этих навыков недостаточно, необходимо обладать и другими конкурентными преимуществами. Конкурентное сосуществование и ориентировано на предоставление возможности приобрести необходимые ключевые виды компетентности, получить ускоренный доступ и к технологиям, и к рынкам. Выделяется еще одна группа факторов, формирующих стратегию сотрудничества – управление цепочкой поставок[2]. Суть этой группы факторов сводится к тому, чтобы сузить рынки сбыта до уровня стабильного предсказуемого спроса путем сотрудничества и совместной деятельности, вместо того чтобы создавать нестабильность из-за традиционной конкуренции между регионами /их компаниями/ и агрессивных нескоординированных акций по продвижению продуктов (товаров, услуг) на рынок.

Принципиально важно выбрать именно ту форму и стратегию конкурентного сосуществования, которые бы максимально полно отвечали интересам и планам развития соперничающих территорий. При этом следует руководствоваться тем, что сотрудничество, основанное на добровольном самоограничении, состоит из двух частей: 1) создание стоимости и 2) создание отношений, которые позволяют людям работать вместе для создания этой стоимости[3].

Конкурентная борьба ведется регионами для того, чтобы быть и оставаться лидерами в стране по уровню социально-экономического развития, становиться все более привлекательными для инвестиций, квалифицированных кадров. Однако стремление к победе в конкурентной борьбе любой ценой не всегда ведет к позитивному результату в широком смысле этого слова. Не имеет смысла биться до победного конца. Обычно конкурирующие регионы идут на добровольное самоограничение своих экономических интересов и между ними устанавливается конкурентное сосуществование, для чего есть три основные причины: 1) конкурирующим регионам необходимо осуществлять скоординированные действия, 2) у конкурирующих регионов имеются общие интересы (например, в борьбе с различного рода преступлениями, в том числе в экономической сфере, создании и эксплуатации инфраструктурных объектов и т.д.), 3) дальнейшая масштабная и ожесточенная борьба не стоит «пролитой крови».

Представляется своевременным сконцентрировать внимание ученых-экономистов на проблеме конструирования конкурентного сосуществования территорий в современном экономическом пространстве. В основе подобных исследований лежит теория конструирования экономических механизмов, сформулированная лауреатом Нобелевской премии по экономике 2007 года Эриком С. Маскиным. Началом конструирования конкурентного сосуществования территорий может стать определение желаемого результата или социальной цели. Далее имеет смысл задаться вопросом, можно ли так сконструировать соответствующий институт (механизм), чтобы достичь этой цели. При положительном ответе – «да», усилия должны быть направлены на поиск соответствующего вида этого механизма (института).

Если конкретный регион является лидером в стране по производству того или иного продукта (товара, услуги), конкурентное сосуществование означает признание

---

[1] Например, в среднем за 2001-2010 гг. среднегодовая общая оборачиваемость компаний (вход новых компаний и выход с рынка старых) в % к общему количеству компаний на рынке хозяйствующих субъектов в Свердловской и Челябинской областей составляла соответственно около 17% и 15%, при 14% в среднем по России.

[2] См.: Хулей Г., Сондерс Дж., Пирси Н.. Маркетинговая стратегия и конкурентное позиционирование. Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2005. С. 522-527.

[3] См.: Уэлборн Р., Кастен В. Деловое партнерство: как преуспеть в совместном бизнесе. М.: ООО «Вершина», 2004. С. 51.

другими регионами лидирующего положения данного региона на конкретном рынке. При равенстве конкурентных позиций двух или нескольких регионов мирное сосуществование может быть достигнуто с помощью компромиссов, более или менее устраивающих эти регионы. Если же конкурирующие регионы на своих условиях не могут достичь мира (согласования интересов), то остается одно: осваивать искусство выживания.

В реальной действительности конкурентная борьба территорий осуществляется путем столкновения различных конкурентных стратегий соперничествующих регионов: стратегия упреждающих действий, стратегия создания препятствий конкурентам и стратегия устрашения соперников. Победа или же поражение в конкурентной борьбе, по большому счету, зависят от того, какая стратегия будет выбрана.

Стратегия упреждающих действий представляется более активной, ориентированной на устойчивое развитие региона, требующей, как правило, значительных усилий и ресурсов. Дело в том, что проекты, формирующие эту стратегию, с одной стороны, сфокусированы на сохранение лидирующих (выгодных) конкурентных позиций конкретного региона на национальном рынке, а с другой – нацелены на ограничение возможностей у потенциальных конкурентов копировать ключевые компетенции лидирующего региона.

Стратегия создания препятствий направлена на то, чтобы помешать соперничающим регионам начать или продолжить активную конкурентную борьбу. Проекты стратегии создания препятствий являются более мобильными и образуют, как бы второй уровень защиты от потенциальных конкурентов.

Выделяется и третий уровень оборонительных действия – стратегия устрашения, которая заключается в том, чтобы информировать потенциальных конкурентов о том, что их агрессивные намерения известны и регион готов дать необходимый отпор. Подобные сигналы, когда они доходят до адресатов, снижают уровень агрессии последних, вплоть до отказа от «лобовой» атаки.

В мире, в том числе и в России известны случаи сотрудничества нескольких конкурирующих регионов в разработке и реализации межрегиональных стратегических проектов. Например, в созданном в Свердловской области Уральского фармацевтическом кластере объединены 25 предприятий не только из Свердловской, но и Челябинской областей, а в проектируемой по инициативе Свердловской области высокоскоростной железнодорожной магистрали «Екатеринбург – Москва», намерение участвовать заявили Владимирская и Нижегородская области, Республики Татарстан и Башкортостан и др. На основе взаимодействия многих регионов России осуществляется грандиозный проект «Сочи – 2014», а также идет подготовка к проведению в ряде регионов России чемпионата мира по футболу 2018 году. Участие нескольких субъектов Российской Федерации в приведенных проектах укрепляет доверие потенциальных потребителей к качеству и своевременности появления нового продукта (товара, услуги). Реализация этих и других межрегиональных стратегических проектов принесет хорошие дивиденды каждому региону-участнику, которые будут заметно больше, если бы проекты осуществлялись регионами поодиночке или без добровольного самоограничения своих интересов.

Приведенные выше случаи можно назвать примерами установления мира, основанного на (подразумеваемых) интеграционных соглашениях. Конкурирующие регионы принимают подобные соглашения, поскольку верят, что они приведут к такому увеличению объема рынка, которое пойдет на пользу всем его участникам. Мир между регионами может достигаться также на основе не выражаемых в открытой форме дистрибутивных соглашений, при которых «распределение пирога» отражает относительные возможности каждого их конкурентов.

РАЗРАБОТКА МОДЕЛИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ИНДУСТРИАЛЬНО-ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЕГИОНА

Вечкинзова Е., к.э.н.
КУ «Болашак», г.Караганда, Казахстан

Инновационное предпринимательство является одним из главных факторов инновационного развития регионов и в целом всей страны. Через коммерциализацию новых идей и технологий предпринимательство способствует внедрению и выпуску новой конкурентоспособной продукции, становлению новых производств, делает экономику восприимчивой к нововведениям. Создание индустриально-инновационной инфраструктуры является одним из действенных механизмов стимулирования развития предприятий, в первую очередь субъектов малого и среднего бизнеса. Она служит «окном» для притока инвестиций, трансферта технологий, совершенствования управленческих навыков. Условия, которые государство создает для частного сектора в рамках создания специальных экономических и индустриальных зон, позволят организациям значительно сократить свои затраты на подведение инфраструктурных ресурсов, а в случае со специальными экономическими зонами воспользоваться льготными налоговыми преференциями.

Главными особенностями появления индустриальных зон были распад вертикально интегрированных корпораций и принятие гибкой специализации среди получающихся сетей меньших фирм. Две главные критические оценки традиционных инновационных агломерационных теорий были положение о новых индустриальных районах Г.Бекаттини, также привлекающий работу Р.Коуза и О. Уильямсон. Оба обсуждали потребность в меньших инновационных фирмах, чтобы сконцентрироваться в локальных производственных системах, чтобы обеспечивать непрерывное изменение и минимизировать налаживание связей и транзакционные издержки.

Это подтверждает выводы теорией агломерации. В своей работе Е.Гувер сгруппировал источники агломерационных преимуществ в три категории: внутренняя отдача от масштаба, экономия от локализации и экономия от урбанизации. К ним также добавим более позднюю экономию от глобализации, принимая во внимание быстрое развитие международной экономики во времени.

Процесс формирования инфраструктурного обеспечения инновационного развития региона требует наличия определенных параметров эффективности и тесноты взаимосвязи между элементами внутри экономической системы. Наиболее характерными являются параметры, образующие «подпространство» инфраструктурных элементов и находящиеся в тесной зависимости между собой. Качественный уровень инфраструктурного обеспечения определяется теснотой связи между элементами инновационной и рыночной инфраструктуры, при этом он определяется наличием институциональных соглашений между элементами системы.

Достижение сбалансированности инновационной инфраструктуры возможно только при условии оптимизации профильной структуры региональной экономики и стимулировании специализации региональной экономики исходя из выявленных полюсов роста. Изменение отраслевой структуры экономики региона связано с устранением диспропорций в развитии отдельных отраслей и постепенной трансформацией отраслевой структуры экономики региона в кластерную.

У региональной индустриально-инновационной инфраструктуры есть двойное преимущество в качестве месторасположений инновации. Мало того, что она являются перекрестками для международных обменов знаниями, она также обеспечивают критическую массу на ранних стадиях инновационного процесса. Таким образом, в пределах таких инфраструктурных центров социальные сети обеспечивают быст-

рые реакции на новые идеи и часто становятся первичными рынками для них. Развитие инноваций может быть более просто прослежено в регионах. Их агломерационные экономические системы представляют собой инфраструктуру по поддержке знаний, коммуникаций и инноваций, необходимых для создания абсолютных конкурентных преимуществ в глобальных производственных центрах.

Схематично модель функционирования индустриально-инновационной инфраструктуры, построенной на использовании программно-целевого подхода, представлена на рисунке.

Рисунок – Концептуальная модель функционирования индустриально-инновационной инфраструктуры территорий

Механизм функционирования индустриально – инновационной инфраструктуры региональной экономики носит многоуровневый характер. По нашему мнению, необходимо выделить три уровня управления по результатам.

Первый уровень представлен научно-экспертным советом при администрации органов власти региона. В состав Научно-экспертного совета входят первые руководители региональной администрации и ведомственных территориальных органов исполнительной власти в сфере размещения производительных сил, инновационного развития. Ее миссией является концептуальное обоснование региональной инновационной системы и осуществление координации ее функционирования.

Разработка и реализация региональной инновационной системы позволит обосновать в регионе необходимую и достаточную материально-техническую базу инновационной инфраструктуры, направленную на обеспечение инновационного развития экономики региона. Результатом концепции региональной инновационной системы должно явиться создание базы данных о направлениях построения региональной инновационной системы.

Миссией регионального комплекса индустриально-инновационной инфраструктуры является создание системы информационного и сервисного обслуживания научно-технической и инновационной деятельности в регионе.

Главным условием эффективности региональной инновационной инфраструктуры является комплексность оказания услуг. Данный комплекс инновационной инфраструктуры осуществляет непосредственное воплощение программных мероприятий региональной инновационной системы, проводит технологический аудит и оказывают необходимую организационно-методическую, консультационную, информационную, аналитическую поддержку инновационного процесса.

Третий уровень – непосредственная диффузия инноваций в социально-экономической системе региона.

Все три уровня составляют единое целое и их жесткое разграничение невозможно, но с целью понимания сущности инновационных процессов, обеспечения возможности их формирования и регулирования выделение этих процессов необходимо. Таким образом, учитывая то, что инновационный процесс является интерактивным и повторяющимся, как движущая сила экономического роста, он также приводит в движение агломерационные экономические системы.

КАДРОВЫЕ РИСКИ (УГРОЗЫ) ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА

Воробьева Н.В., к.э.н.
ИЭ УрО РАН, г.Екатеринбург,

Вопросы обеспечения продовольственной безопасности актуальны для всех государств. С данным тезисом сложно поспорить. В Российской Федерации обеспечению населения продовольствием уделяется достаточно пристальное внимание. 30 января 2010 г. Указом Президента Российской Федерации №120 утверждена Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации. Этот документ лег в основу разработки региональных инициатив. В частности в 2010 году была подготовлена Концепция продовольственной безопасности Уральского федерального округа на период до 2020 года[1]. Серьезный документ (далее Концепция), целью которого «является определение приоритетных направлений обеспечения продовольственной безопасности Уральского федерального округа (УФО) и системы мер по их

реализации с учетом социально-экономической и природно-климатической специфики его субъектов» [1, с.6]. В Концепции представлено современное состояние продовольственной безопасности округа, определены наиболее значимые группы рисков ее обеспечения: макроэкономические; технологические; снижение качества пищевых продуктов; природно-климатические; агро-экологические; внешне-торговые. К угрозам стабильного обеспечения продовольственной безопасности субъектов УФО в числе прочих отнесены дефицит квалифицированных кадров и различие в уровне жизни городского и сельского населения [1, с.26]. Однако в концептуальных направлениях экономической политики УФО в сфере обеспечения продовольственной безопасности вопросы кадрового сопровождения реализации предложений не нашли должного отражения.

В области устойчивого развития сельских территорий предлагается развивать следующие направления [1, с.31]: социальное обустройство сельских поселений; увеличение финансового обеспечения реализации социальных программ в сельских поселениях; осуществление мониторинга уровня безработицы и уровня реальных доходов сельского населения; диверсификация занятости сельского населения.

В сфере производства сельскохозяйственной и рыбной продукции, сырья и продовольствия к вопросам кадрового сопровождения обеспечения продовольственной безопасности относится только пункт «развитие системы подготовки и повышения квалификации кадров, способных реализовать задачи инновационной модели развития агропромышленного и рыбохозяйственного комплексов с учетом требований продовольственной безопасности [1, с.31].

В механизме реализации Концепции среди приоритетных программ, которые должны быть разработаны, отсутствует программа по развитию кадрового потенциала агропромышленного и рыбохозяйственного комплексов.

На наш взгляд проблема формирования и развития кадрового потенциала аграрной сферы требует более пристального внимания. Степень значимости риска дефицита трудоспособных квалифицированных кадров как среди руководителей и специалистов, так и по рабочим специальностям недооценена.

Кадровый потенциал аграрной сферы имеет устойчивую тенденцию к ухудшению своих характеристик, что связано с длительным воздействием следующих факторов: ценообразование в аграрном секторе экономики; мотивация и условия труда в сельских хозяйствах; социально-бытовая и культурная инфраструктура; система профессионального образования и профориентации молодежи; демографические и миграционные процессы; состояние системы здравоохранения в сельской местности.

По данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Свердловской области значительно ухудшились социально-бытовые показатели развития сельских территорий (табл.1).

Таблица 1 – Сеть дошкольных образовательных учреждений в сельской местности

показатель	1990 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Число дошкольных образовательных учреждений, ед.	874	407	406	391
Численность воспитанников в дошкольных образовательных учреждениях, тыс. чел.	х	25,3	26,0	28.5

Отметим, что количество дошкольных образовательных учреждений снижается на фоне роста численности воспитанников. Обеспеченность сельского населения врачами по сравнению с городским населением ниже в 2 раза, а средним медицин-

ским персоналом – в 1,5 раза. Такие же проблемы наблюдаются в сфере бытового обслуживания населения, высока доля негазифицированных населенных пунктов. Во многих сельских населенных пунктах отсутствуют аптечные киоски.

Вышеперечисленные факторы оказывают существенное влияние на усиление интенсивности маятниковой и безвозвратной миграции населения из села в город, тем самым создавая в современных условиях дополнительную напряженность на локальных рынках труда моногородов. Анализ внутриобластных миграционных потоков свидетельствует о наличии длительной тенденции оттока жителей из села в город, при этом уезжает в основном молодежь в возрасте до 29 лет, а приезжают граждане пред- и пенсионного возраста, что отрицательно сказывается на количественных и качественных характеристиках кадрового потенциала сельского хозяйства, учитывая, что традиционно персонал отрасли формируется за счет численности трудовых ресурсов сельских территорий (табл. 2).

Таблица 2 − Численность постоянного населения Свердловской области на 1 января соответствующего периода

2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Городское население, тыс. чел.										
3991,3	3967,1	3936,9	3912,8	3676,8	3664,6	3659,4	3658,6	3663,9	3665,7	3604,7
Цепной темп роста, %										
-	99,4	99,2	99,4	94,0	99,7	99,9	100,0	100,1	100,0	98,3
Сельское население, тыс. чел.										
554,6	547,0	540,6	535,3	751,4	745,1	740,4	737,0	730,7	728,1	692,5
Цепной темп роста, %										
	98,6	98,8	99,0	140,4	99,2	99,4	99,5	99,1	99,6	95,1

Резкий рост численности населения в сельской местности в 2005 году обусловлен административными преобразованиями: часть населенных пунктов городского типа получила статус сельского поселения. С 2006 года сокращение численности сельского населения продолжилось. Наблюдается так же сокращение численности занятых в аграрной сфере региона (табл.3).

*Таблица 3 − Численность занятого населения аграрной сферы Свердловской области, тыс. чел.**

2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
По отраслям: Сельское хозяйство, лесное хозяйство		По видам экономической деятельности (ВЭД): сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство; рыболовство, рыбоводство							
131,0	126,3	139,0	139,1	134,5	Нет данных		118,5	111,0	108,7

*Составлено по данным статистических сборников «Баланс затрат труда по Свердловской области».

Основным фактором сокращения занятости в аграрном секторе экономики является ухудшение финансового состояния сельскохозяйственных организаций Свердловской области: рост долговых обязательств, снижение материально-технического обеспечения. Таким образом, отток трудоспособного населения из сельской местности стимулируется достаточно напряженной ситуацией на рынке труда данного сегмента экономики: уровень безработицы в сельской местности стабильно превышает аналогичный среднеобластной показатель (табл. 4).

В отдельных сельских муниципальных образованиях, где нет крупных работодателей, официальный уровень безработицы значительно превышает среднее значение. Отметим, что финансовый кризис в первую очередь отразился на предприятиях металлургии и машиностроения, в результате рост уровня безработицы в горо-

дах происходил более высокими темпами. Другой движущей силой, стимулирующей отток трудоспособного населения в альтернативные отрасли и территории, является низкая заработная плата в аграрном секторе. В рейтинге среднемесячной номинальной начисленной заработной платы работников организаций по видам экономической деятельности ВЭД «рыболовство, рыбоводство» заняло в 2010г. последнее 15 место (место не меняется с момента выделения данного вида экономической деятельности; в 2 раза ниже среднего размера заработной платы по области). «Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство» с 14 места в 2006 году поднялось на 13 место в 2010 г., размер заработной платы составил 12729,7 р. (64% от среднеобластного значения)[3].

Таблица 4 − Уровень регистрируемой безработицы в Свердловской области на 01 января[*]

Показатель	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Уровень официальной безработицы, %											
1. сельская местность	2,01	1,91	2,33	2,65	3,92	3,58	3,60	3,30	3,60	5,5	3,2
2. в среднем по области	1,51	1,61	1,63	1,65	2,00	1,65	1,47	1,26	1,58	3,8	2,2
Критичность безработицы в сельской местности (стр.1/стр.2)											
Коэффициент соотношения	1,3	1,2	1,4	1,6	2,0	2,2	2,4	2,6	2,3	1,4	1,5

[*] Составлено на основе информации Департамента по труду и занятости Свердловской области [2].

Таким образом, актуальность кадрового вопроса в обеспечении продовольственной безопасности высока. Необходимы прогнозные исследования по определению количественной и качественной потребности аграрной сферы региона в персонале с учетом внедрения технических и технологических инноваций. Разработка программ по развитию кадрового потенциала отрасли.

Список литературы:

1. Концепция продовольственной безопасности Уральского федерального округа на период до 2020 года. – Екатеринбург: Изд-во УрГСХА, 2010. – 52 с.
2. Аналитика [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.szn-ural.ru/home/gosuslugi/analit.aspx
3. Среднемесячная заработная плата работников организаций по видам экономической деятельности [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://sverdl.gks.ru/digital/region12/default.aspx

КЛАССИФИКАЦИЯ АКТИВОВ ТЕРРИТОРИИ ПО МАТЕРИАЛЬНО-ВЕЩЕСТВЕННОЙ ФОРМЕ

Габидинова Г.С., к.э.н.
ИНЭКА, г.Набережные Челны

Активы территории – это совокупность ресурсов подконтрольные территории, которые могут быть оценены в стоимостном выражении и задействованы в экономической деятельности территории с целью получения социально-экономического эффекта, выражаемого в конечном итоге в повышении уровня и качества жизни населения.

Можно выявить четыре важных аспекта, характеризующие понятие «активы территории»:

1) ресурсы, контролируемые территорией или являющиеся ее неотъемлемой частью (например, благоприятный климат);

2) задействованы в экономической деятельности территории;

3) позволяют при использовании, отдельно или с другими активами, достигнуть определенного социально-экономического эффекта;

4) возможна оценка в стоимостном выражении.

Активы территории можно классифицировать по материально-вещественному признаку. При такой классификации выделяют три основные группы активов: материальные, финансовые и неосязаемые (рис.).

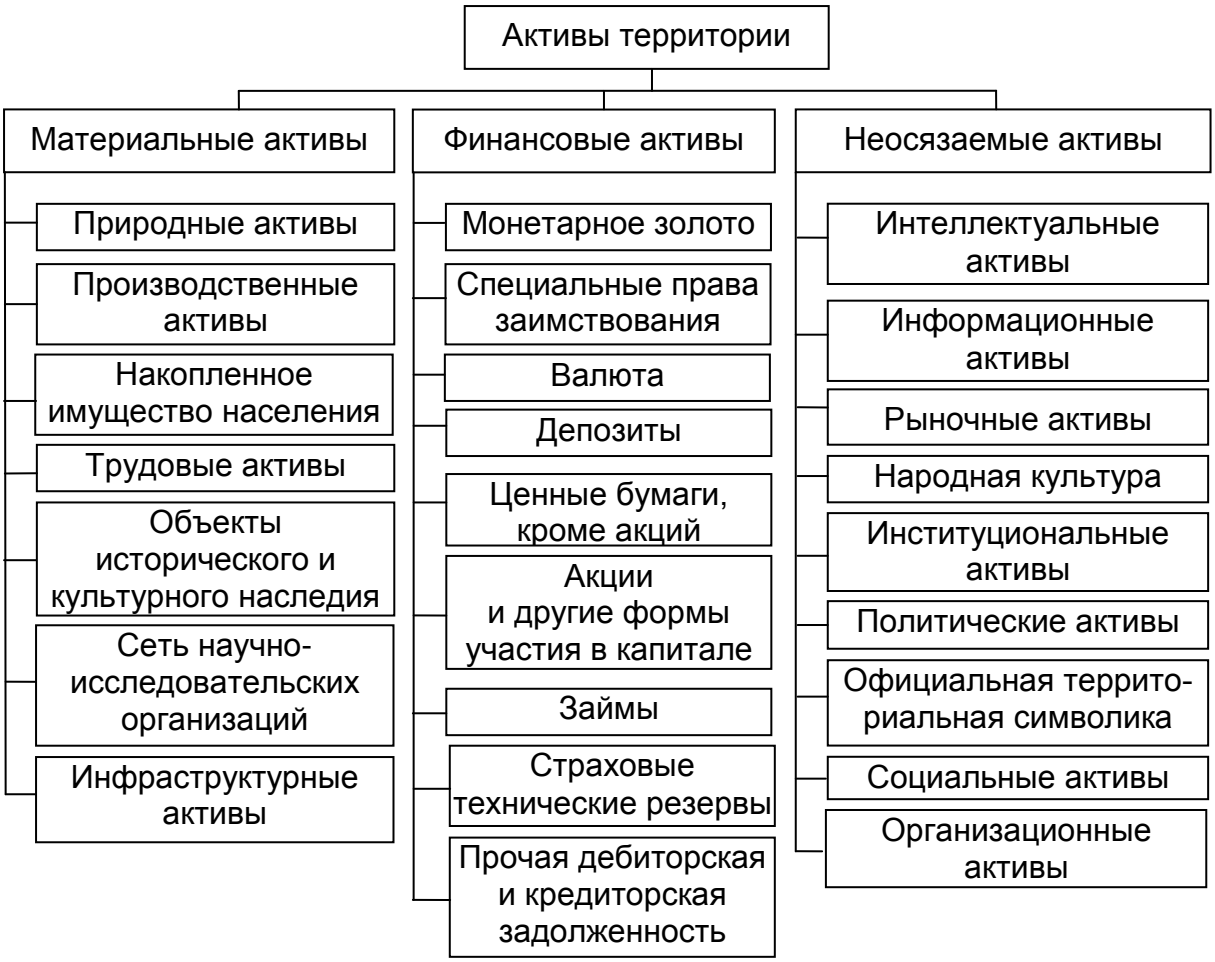


Рисунок – Классификация активов территории по материально-вещественному признаку

К материальным активам территории относятся:

1. Природные активы, которые включают в себя:

– животный мир (животные, птицы, рыбы, насекомые);

– полезные ископаемые (нефть, природный газ, уголь, железная руда, горючие сланцы, торф и др.);

– лесные активы (древесина, грибы, ягоды, орехи и др.);

– водные активы (воды рек, озер, водохранилищ, болот; ледники, снежный покров, подземные воды);

– земельные активы (земельные участки);

– климатические условия.

2. Производственные активы, в состав которых входят:

– основные активы (здания, сооружения, машины и оборудование, измерительные и регулирующие приборы и устройства, жилища, вычислительную технику и оргтехнику, транспортные средства, инструменты, производственный и хозяйственный инвентарь, рабочий, продуктивный и племенной скот, многолетние насаждения и прочие материальных основных фондов);

– оборотные активы (производственные запасы (сырье, материалы, топливо, запчасти), инструменты со сроком службы менее года и стоимостью установленного размера; посадочные материалы; корма и животные на откорме; молодняк скота и др.; незавершенное производство; готовая продукция и товары для перепродажи, а также материальные резервы.

3. Накопленное имущество населения, которое представлено жилищными и непроизводственными постройками, бытовыми товарами длительного пользования, запасами потребительского назначения.

4. Трудовые активы, под которыми понимается экономически активное население данной территории.

5. Объекты исторического и культурного наследия, являющиеся материальной частью рекреационных активов территории и включающие в себя памятники истории, археологии, градостроительства и архитектуры, искусства, документальные памятники, театры, образовательные учреждения, спортивные сооружения, ботанические сады, зоопарки и т.д.

6. Сеть научно-исследовательских организаций, включающих в себя также конструкторские организации, проектные институты, исследовательские подразделения вузов, инновационно-технологические центры, технопарки, учебно-деловые центры.

7. Инфраструктурные активы, представленные производственными (склады, сбытовые и снабженческие базы), коммунальными (санитарно-технические предприятия, водоканал, электросеть), организационно-интитуциональными (юридические, аудиторские, консалтинговые компании, рекламные агентства), информационными (центры статинформации, информационно-аналитические компании), транспортными (дороги, мосты), финансовыми (банки, различные фонды, венчурные компании), инновационными (инновационно-технологические центры, технопарки) составляющими.

Финансовые активы территории по материально-вещественному признаку представляют свою отдельную группу и включают в себя семь основных категорий: монетарное золото и специальные права заимствования; валюта и депозиты; ценные бумаги, кроме акций; кредиты и займы; акции и другие формы участия в капитале; страховые технические резервы; другая дебиторская и кредиторская задолженность.

К неосязаемым активам территории можно отнести такие группы как:

1. Интеллектуальные активы, представляющие собой творческие способности, навыки, умения, знания населения, а также патенты, авторские права и иные объекты интеллектуальной собственности данной территории.

2. Информационные активы, включающие в себя:

– официальную статистическую информацию, сформированную органами государственной статистики на основе сплошного учета, выборочных наблюдений, переписей, анкетирования в рамках Федеральной программы статистических работ, ежегодно утверждаемых Правительством Российской Федерации;

– информацию, получаемую при осуществлении ведомственных государственных статистических наблюдений, проводимых федеральными органами исполнительной власти, Банком России, государственными внебюджетными фондами в соответствии с действующим законодательством;

– информацию региональных государственных статистических наблюдений, проводимых органами государственной власти субъектов Российской Федерации, за счет средств соответствующих бюджетов.

3. Рыночные активы, связанные со взаимоотношениями производителей с потребителями, деловыми партнерами и включающие в себя имидж, бренд, деловую репутацию, деловые связи, корпоративные и торговые марки, марки обслуживания, престиж, приверженность потребителей.

4. Народную культуру, являющуюся нематериальной составляющей рекреационных активов территории и представленная такими основными элементами как народные обычаи, традиции, праздничные обряды, язык и литература, музыкальная и художественная культура и др.

5. Институциональные активы включающие в себя территориальные стратегии и программы, законодательную базу, нормативно-правовые акты территории, инвестиционный климат, экспортно-импортные отношения с другими регионами, финансово-кредитные отношения, нормы экономического поведения, делового общения, степень доверия и честности при осуществлении конкурентных отношений.

6. Политические активы определяемые политической обстановкой на территории, политикой в сфере экономики, инвестиций, инноваций, экологии и социальной сфере, а также системой взаимодействия с другими территориями.

7. Официальную территориальную символику, представляемую, как правило, гербом, флагом и гимном.

8. Социальные активы, выступающие в форме социальных сетей через которые устанавливаются и поддерживаются отношения доверия между людьми. При этом инструментами реализации являются знакомства, рекомендации, должности, хорошие отношения и т.п.

9. Организационные активы, представленные совокупностью инструментов и процессов прямого (непосредственного) и косвенного воздействия (координации, стимулирования, регулирования) на социальные и рыночные условия жизнедеятельности территориального сообщества, обеспечивающих повышение эффективности региональной экономики и рост качества жизни населения.

МЕТОДИКА ОПРЕДЕЛЕНИЯ ВКЛАДА ЗНАНИЙ В ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

Гизатуллин Х.Н., член-корр. РАН
Гарипова З.Ф., к.э.н.
г.Уфа

Образование существенно расширяет границы способностей человека к трудовой деятельности. Оно позволяет ему правильно оценить ситуацию, принять решение и реализовать его. Кроме того, использование современных технологий требует от работника высокого уровня интеллекта и объема профессиональных знаний. Наряду с этим для современного производства характерна быстрая смена технологий. Адаптироваться к постоянно меняющимся условиям производства, быстро овладевать новой техникой и технологией могут помочь только знания. Все это требует нового отношения к образованию населения.

В условиях рыночной экономики заметно изменились задачи, стоящие перед профессиональным образованием. Современные условия требуют от системы профессионального образования подготовку, в первую очередь, конкурентоспособных, а не просто хорошо подготовленных специалистов.

В настоящее время структура потребности экономики в специалистах и структура их выпуска вузами и колледжами не всегда совпадает. Преодоление ситуации связано с определением оптимальной структуры набора в учебные заведения в зависимости от информации о промышленной и инвестиционной ориентированности политики территорий.

Для того, чтобы система повышения профессионально-квалификационных навыков стала более эффективной, требуется определить приоритетные направления обучения и переобучения работников и, прежде всего, выделить основные тенденции развития как отдельных территорий, так и страны в целом. Целью такой подготовки является обеспечение потребности экономики квалифицированными кадрами, способными быстро и во многом самостоятельно адаптировать дело к технологическим и социально-экономическим изменениям.

В современных условиях развитие знаний приобретает новое качество, становясь высокоприбыльным товаром. В конце прошлого столетия при обосновании типа экономики, где знания играют решающую роль, а производство знаний является источником роста стали использоваться такие новые термины, как «экономика знания», «экономика, базирующаяся на знаниях». Специалисты констатируют появление явных признаков перехода от экономики, базирующейся на использовании природных ресурсов, к экономике, основанной на знаниях. К таким признакам, в частности, относят более быстрый рост инвестиций в знания, чем инвестиций в основные фонды: в странах-членах ОЭСР в 90-е годы – в среднем на 3,4% в год (было 2,2%), а также то, что из всего объема знаний 90% получено за последние 30 лет [2].

Перспективы экономического и социального благополучия человека связаны, по общественному признанию, со знаниями, с использованием новой информации. Поэтому особое внимание уделяется человеческому капиталу, созданию такой инфраструктуры, которая позволила бы использовать накопленные опыт и знания в производстве и, следовательно, в потреблении.

Экономику, основанную на знаниях, можно представить двумя путями. Со стороны входа, то есть на основе оценки общего объема затрат на развитие ее базового сектора, в котором вырабатываются и распространяются новые знания, и со стороны выхода, то есть оценивая вклад по валовой добавленной стоимости отраслей, которые в основном и потребляют новые знания.

Таким образом, общемировая тенденция состоит в увеличении роли знания, образования в эффективности экономики. В нашей стране перемены в сферах приложения труда в условиях формирования и внедрения рыночного механизма хозяйствования, естественно, отразились на эффективности трудового потенциала общества и вызвали снижение его совокупной величины. Усложнилось и само измерение производительности труда, учитывающее результативность этого потенциала. Прежние критерии оценки ее как соотношения стоимости произведенной продукции к количеству занятых на этом производстве оказывается недостаточным в силу того, что не раскрывает ряд динамичных процессов в этой сфере. Не продуктивен и возврат к классической модели определения ее величины как затраты времени на изготовление единицы продукции в натуральном выражении.

В связи со слабой разработанностью теоретико-методологических вопросов и методических подходов к количественному измерению трудового потенциала, существует необходимость совершенствования использовавшихся ранее приемов его оценки, дополнив общественными издержками на формирование трудовой квалификации будущего работника. Учет этого компонента, наряду с другими факторами, определяющими совокупное значение трудового потенциала, представляется возможным при дополнении системы оценки затратами на образование. Квалификационные издержки, включающие и расходы государства на переподготовку работника,

высвобождаемого в результате необходимости освоения новых профессий – это расходы, направленные на повышение трудового потенциала.

Изменения определяющих параметров трудового потенциала отражаются, естественно, на динамике результата его использования. Если этот процесс представить в виде экономико-математической зависимости между объемом производства (количеством результата) и главными факторами, обусловившими его величину, т.е. трудом и капиталом, с учетом степени отдачи этих основных видов ресурсов, то она представляет производственную функцию следующего вида:

$$Y = AK^{\alpha}L^{\beta}M^{\gamma}R^{\mu}e^{rt} \ . \qquad (1)$$

В сущности, это уравнение производственной функции, где

Y – ВРП (валовой региональный продукт);

A – коэффициент масштаба производства;

K – основные фонды;

L – численность занятых в производстве;

M – оборотные фонды (материалы);

R – затраты на образование, в том числе на переподготовку кадров;

e – основание натурального логарифма;

α – параметр эластичности выпуска продукции по основным фондам;

β – параметр эластичности выпуска продукции по численности занятых;

γ – параметр эластичности выпуска продукции по оборотным фондам;

μ – параметр эластичности выпуска продукции по затратам на образование;

r – показатель технического прогресса (темпы роста за счет НТП);

t – время.

Модель (1) представляет разновидность производственной функции Кобба-Дугласа. С помощью модели можно вычислить как предельные показатели, характеризующие эффективность использования ресурсов производства, так и обобщенные (интегральные) параметры.

В первую очередь мы проводим анализ модели для установления достоверности ее результатов. Для проведения регрессионного анализа с целью определения параметров приведем уравнение производственной функции Кобба-Дугласа (1) к линейному виду путем логарифмирования обеих частей:

$$\ln Y = \ln A + \alpha \ln K + \beta \ln L + \gamma \ln M + \mu \ln R + r\,t.$$

Полный дифференциал функции (1), представляющий предельное значение выпуска, в зависимости от изменения факторов производства имеет вид:

$$dY = \frac{\partial Y}{\partial K}dK + \frac{\partial Y}{\partial L}dL + \frac{\partial Y}{\partial M}dM + \frac{\partial Y}{\partial R}dR + \frac{\partial Y}{\partial t}dt, \qquad (2)$$

где:

$$\frac{\partial Y}{\partial K}dK = (A\alpha K^{\alpha-1}L^{\beta}M^{\gamma}R^{\mu}e^{rt})dK$$

– предельное изменение выпуска за счет использования основных фондов;

$$\frac{\partial Y}{\partial \mathrm{M}}dM = (A\gamma K^{\alpha}L^{\beta}M^{\gamma-1}R^{\mu}e^{rt})dM$$

– предельное изменение выпуска за счет использования трудовых ресурсов;

$$\frac{\partial Y}{\partial L}dL = (A\beta K^{\alpha}L^{\beta-1}M^{\gamma}R^{\mu}e^{rt})dL$$

– предельное изменение выпуска за счет использования оборотных средств;

$$\frac{\partial Y}{\partial R}dR = (A\mu K^{\alpha} L^{\beta} M^{\gamma} R^{\mu-1} e^{rt})dR$$

– предельное изменение выпуска за счет качества работников в результате повышения квалификации;

$$\frac{\partial Y}{\partial t}dt = (ArK^{\alpha} L^{\beta} M^{\gamma} R^{\mu} e^{rt})dt$$

– предельное изменение выпуска за счет общего НТП.

Отметим, что модель строится эконометрическими методами, то есть путем обработки статистической информации, накопившейся в не менее чем в двенадцати точках наблюдений

Если обозначить через $\Delta\overline{Y}$ рост ВРП за счет использования трудовых ресурсов и обучения, то очевидно

$$\Delta\overline{Y} = \frac{\partial Y}{\partial L}\Delta L + \frac{\partial Y}{\partial R}\Delta R =$$

$$= (A\beta K^{\alpha} L^{\beta-1} M^{\gamma} R^{\mu} e^{rt})\Delta L + (A\mu R^{\alpha} L^{\beta} M^{\gamma} R^{\mu-1} e^{rt})\Delta R =$$

$$= AK^{\alpha} L^{\beta} M^{\gamma} R^{\mu} e^{rt}\left[\beta L^{-1}\Delta L + \mu R^{-1}\Delta R\right] = Y\left[\frac{\beta}{L}\Delta L + \frac{\mu}{R}\Delta R\right].$$

Таким образом,

$$\Delta\overline{Y} = Y\left[\frac{\beta}{L}\Delta L + \frac{\mu}{R}\Delta R\right] \qquad (3).$$

Это и есть общая формула определения абсолютной эффективности использования трудовых ресурсов.

Однако

$$\beta = \frac{\partial Y}{\partial L}\cdot\frac{L}{Y} \text{ и } \mu = \frac{\partial Y}{\partial R}\cdot\frac{R}{Y}.$$

После подстановки в формулу (3) имеем:

$$\Delta\overline{Y} = Y\left[\frac{\frac{\partial Y}{\partial L}\cdot\frac{L}{Y}}{L}\cdot\Delta L + \frac{\frac{\partial Y}{\partial R}\cdot\frac{R}{Y}}{R}\cdot\Delta R\right] = \frac{\partial Y}{\partial L}\cdot\Delta L + \frac{\partial Y}{\partial R}\cdot\Delta R\ ,$$

то есть, получаем исходную формулу. Здесь: ΔL – изменение численности занятых, ΔR – изменение затрат на образование.

Технический прогресс так или иначе связан с капитальными вложениями в научную разработку, то есть с переводом интеллектуального потенциала в основные фонды, оборотные фонды и в конечном счете в человеческий потенциал. В этом случае рост ВРП за счет человеческого потенциала будет определяться следующим образом:

$$\Delta\overline{Y} = Y\left[\frac{\beta}{L}\Delta L + \frac{\mu}{R}\Delta R + r\Delta t\right]. \qquad (4)$$

Переходя к вопросу вычисления интегральной оценки экономического роста необходимо иметь в виду, что в каждый момент времени темпы роста факторов производства и степень их влияния на конечный, результативный показатель различны.

Обозначим через $\vec{\alpha}$ = (π,ρ,δ,ν) – вектор, определяющий результирующее направление изменения всех четырех факторов производства. Здесь:

π – темп роста основных фондов на начало периода анализа;

ρ – темп роста численности работающих на начало периода анализа;

δ – темп роста (уменьшения) материалоемкости на начало периода;

ν – темп роста затрат на образование на начало периода анализа.

Отметим также, что эти заданные параметры влияют, как правило, в разных направлениях. А нашей задачей является определение полного приращения Y (ВРП) по направлению вектора $\vec{\alpha}$. Полный дифференциал производственной функции Y по направлению вектора $\vec{\alpha}$ вычисляется по следующей формуле:

$$\frac{\mathrm{dY}}{\mathrm{d}\vec{\alpha}} = \frac{\partial Y}{\partial K}\cos\varphi + \frac{\partial Y}{\partial L}\cos\chi + \frac{\partial Y}{\partial M}\cos\psi + \frac{\partial Y}{\partial R}\cos\varsigma ,$$

где $\cos\varphi = \frac{\pi}{|\vec{\alpha}|}$, $\cos\chi = \frac{\rho}{|\vec{\alpha}|}$, $\cos\psi = \frac{\delta}{|\vec{\alpha}|}$, $\cos\varsigma = \frac{\nu}{|\vec{\alpha}|}$,

$|\vec{\alpha}| = \sqrt{\pi^2 + \rho^2 + \delta^2 + \nu^2}$ – длина вектора $\vec{\alpha}$

φ,χ,ψ,ς – представляют углы вектора $\vec{\alpha}$ между осями координат в четырехмерном пространстве (K, L, M, R).

Приращение ВРП (обозначим его через $\Delta\tilde{Y}$) за счет использования трудовых ресурсов и расходов на образование выглядит следующим образом:

$$\Delta\tilde{Y} = \frac{\partial \mathrm{Y}}{\partial L}\cdot\frac{\rho}{|\vec{\alpha}|}\cdot\Delta L + \frac{\partial Y}{\partial R}\cdot\frac{\nu}{|\vec{\alpha}|}\Delta R = \frac{A}{|\vec{\alpha}|}\cdot K^{\alpha}L^{\beta}M^{\delta}R^{\nu}\left(\rho\beta L^{-1}\Delta L + \mu\nu R^{-1}\Delta R\right)e^{rt} \quad (5).$$

Полагаем, что экономико-математическое моделирование процесса усложняет расчеты по оценке трудового потенциала региона в разумных пределах. Модель может быть использована, тем более конечный результат обеспечивает, несомненно, большую точность расчетов.

Рассмотренная методика позволяет определить относительную степень влияния таких факторов, как численность занятых в экономике и затраты на образование, на изменение валового регионального продукта. А выявление вектора движения и количественная оценка этих динамичных переменных делают возможным с определенной достоверностью выработать стратегию управления этими процессами и обеспечивать желательное влияние на темпы роста валового регионального продукта. В то же время в целях научной достоверности заметим наличие реального лага между вложениями на образование и началом их воздействия на формирование конечного результата. На данной стадии в модели это отставание во времени не отражено.

Список литературы:

1. Гарипова З.Ф., Гарипов Ф.Н., Гизатуллин.Х.Н. Трудовой потенциал и экономический рост/ Под ред. Х.Н. Гизатуллина. Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2005. 184 с.

2. Макаров В.Л. Экономика знаний: уроки для России // Вестник РАН. 2003.Том 73, № 5.

ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПРОСТРАНСТВЕННОЙ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ

Голова И.М., д.э.н.
ИЭ УрО РАН, г.Екатеринбург

В развитых странах, начиная с 70-80-х гг. XX в., наметилась тенденция усиления роли регионов в решении проблем инновационного развития. Сегодня в США, Японии, Германии, Франции и других странах регионы серьезно конкурируют между собой, стремясь создать либо привлечь на свои территории как можно большее количество отечественных и зарубежных высокотехнологичных предприятий, научных и инновационных центров.

В России же со стороны субъектов РФ и органов местного самоуправления наблюдается крайняя слабость рычагов воздействия на развитие инновационных процессов. Анализ ситуации по разграничению компетенций в области регулирования отношений в научно-технической и инновационной сферах между Федерацией и субъектами РФ показал, что в настоящее время порядка 98% административно-правовых и экономических возможностей воздействия на состояние инновационного климата сконцентрировано на федеральном уровне. Что касается муниципального уровня, то законодательными актами 2002 г. поддержка научно-технической и инновационной деятельности была изъята из вопросов местного самоуправления. Это является серьезным фактором риска при формировании дееспособных региональных компонентов инновационной системы страны и подрывает их устойчивость.

Интересы построения в РФ эффективной инновационной системы требуют серьезной модернизации региональной инновационной политики и сложившейся системы межбюджетных отношений. На федеральном уровне, исходя из интересов обеспечения успешного социально-экономического развития страны, региональная инновационная политика должна строиться на сочетании следующих принципов: а) расширение полномочий и бюджетных возможностей субъектов Федерации по управлению инновационными процессами; б) сохранение и приоритетная поддержка научно-технического потенциала регионов-генераторов инноваций, создание условий для его актуализации; в) стимулирование межтерриториальной кооперации в инновационной сфере и формирование межрегиональных каналов трансферта технологий; г) использование инноваций для сглаживания межрегиональных диспропорций в уровне благосостояния населения.

При разработке пространственной инновационной стратегии далеко не безразлично, за счет каких регионов обеспечивается рост инновационной активности: происходит ли сближение регионов по уровню развития или же региональная дифференциация усиливается, сокращается или же увеличивается число отсталых в инновационном отношении и проблемных регионов.

Основной объем инновационной продукции в РФ сегодня создается в средне- и низкотехнологичном секторах производства. Базисных инноваций за годы перестройки практически не предлагалось. Продолжение этой ситуации означает дальнейшее нарастание технологической деградации. Решение этой проблемы видится в формировании в регионах так называемых «точек роста». Этот подход позволяет эффективно использовать неравномерность социально-экономического пространства при проведении инновационных сдвигов в экономике.

Отсутствие механизмов государственной поддержки процесса доведения результатов НИОКР до стадии «предконкурентного» продукта и практически полное исчезновение в ряде регионов страны отраслевой науки привели к парадоксальной ситуации, когда основными потребителями российских исследований, в первую оче-

редь, в технических и естественных науках, все чаще становятся зарубежные высокотехнологичные фирмы, тогда как отечественные предприятия при проведении модернизации предпочитают ориентироваться на импортных поставщиков путь несколько устаревших, но готовых к применению разработок. Так, в настоящее время в балансе платежей за технологии РФ положительное сальдо наблюдается только по двум позициям: научные исследования и разработки, и промышленные образцы. При этом поступления от экспорта научных исследований более чем в 3 раза перекрывают выплаты по их импорту. В этой связи одним из приоритетных направлений пространственной инновационной политики, содействующей эффективной модернизации производственного комплекса и сохранению конкурентоспособности страны, является формирование каналов трансферта новых знаний и технологий на внутри – и межрегиональном уровнях.

При анализе региональных инновационных процессов необходимо учитывать, что регионы, имеющие значительные различия в производственной, технологической, социальной, институциональной структурах, научном и инновационном потенциалах, неизбежно будут различаться и по характеру протекания инновационных процессов. Если число занятых исследованиями и разработками в расчете на 10 тыс. занятых в экономике в Центральном ФО составляет 208 чел., в Северо-Западном – 146 чел, то в следующих за ними Приволжском ФО – только 82 чел., в Уральском – 72 чел., а в Сибирском – 59 чел. Еще больший разрыв между федеральными округами наблюдается по затратам на НИОКР в расчете на 10 тыс. занятых в экономике. В Центральном ФО этот показатель составляет 125,6 тыс. руб. в год, в Северо-Западном – 85,7 тыс. руб. в год, в Приволжском и Уральском ФО – 39 и 40 тыс. руб. соответственно.

При решении проблем пространственной организации инновационных процессов можно выделить регионы - доноры и реципиенты инноваций, а также регионы смешанного типа. Доноры инноваций – это регионы с достаточно сильным научным и производственным потенциалом, развитым высокотехнологичным комплексом. Они относительно самодостаточны в инновационном плане (могут обеспечить прохождение практически всех стадий инновационного процесса по крупным направлениям техники и технологий за счет собственных ресурсов). В РФ это такие регионы как Москва и Московская область, Нижегородская, Самарская, Свердловская области. Регионы-доноры – потенциальные точки инновационного преобразования всей экономики страны. Они синтезируют (а при благоприятных условиях могли бы синтезировать много масштабней) инновационные импульсы и стараются их распространить на другие территории уже в силу того, что они инновационно-избыточны и им нужны новые рынки.

Наиболее актуальна проблема активизации трансферта технологий для регионов с высоким научно-техническим и производственным потенциалом, к которым относится Свердловская область. По общему состоянию инновационного климата Свердловская область находится на 6 месте среди регионов РФ, в том числе по развитию инновационной деятельности – на 5-м, а научно-технической – на 12-м. Область – одна из лидеров по развитию инновационной инфраструктуры: здесь уже функционирует 9 технопарков и ведутся работы по созданию еще 4-х, в том числе технопарка высоких технологий «Уральский» при Уральском федеральном университете. Один из фармакологических проектов Свердловской области вошел в состав резидентов иннограда «Сколково». Имеется областной венчурный фонд, представительство Федерального фонда содействию развития малых форм предприятий в научно-технической сфере и др. В конце 2010 г. Правительством РФ принято решение о создании в г.Верхняя Салда особой экономической зоны «Титановая долина». В научных институтах и предприятиях ВПК области есть перспективные разработки

по таким направлениям, как системы машин и технологий новых поколений; технологии наносистем и материалы; информационно-телекоммуникационные системы; биотехнологии и биомедицина; энергоэффективность и энергосбережение; рациональное природопользование.

Потенциал области позволяет ей претендовать на роль федерального центра передовых производственных технологий. Учитывая структуру производства, наиболее перспективным для Свердловской области вариантом стратегии инновационного развития является формирование жизнеспособных кластеров высокотехнологичных и среднетехнологичных отраслей высокого уровня по таким направлениям как машиностроение, фармацевтика, вычислительная, медицинская техника, оптические и электронные системы, а также создание межрегиональных инновационных центров, ориентированных на обслуживание металлургии и металлообработки.

Регионы- реципиенты обладают много меньшим научным и технологическим потенциалом. Они не имеют возможностей к самостоятельному созданию и реализации крупных инновационных проектов и, главным образом, потребляют уже кем-то произведенные инновационные продукты. Непосредственно в регионе – реципиенте главным образом осуществляются только те стадии инновационного процесса, которые отвечают за распространение инноваций (адаптация инноваций к местным условиям, создание на конкретных производствах региона организационно-технических условий для их использования и т.д.). Рецепция инноваций - очень сложный процесс, требующий значительных усилий со стороны реципиента. Поэтому для успешного распространения инноваций по территории страны, что необходимо для поддержания ее конкурентоспособности и преодоления противоречий в региональном развитии, следует создать условия, которые помогли бы регионам-реципиентам осознать себя как активных участников инновационной деятельности.

Большинство регионов относится к смешанному типу. Часть из них тяготеет к донорам (например, регионы с развитым научным потенциалом, такие как Томская и Новосибирская области), а часть - к реципиентам (например, промышленная Липецкая область).

Региональный инновационный процесс, особенно в условиях нарастающей глобализации, – это открытая система. Восполнение недостающих или недостаточно развитых элементов инновационного процесса можно осуществлять как за счет мобилизации внутренних ресурсов территории, так и за счет межрегиональной интеграции, которая бывает особенно эффективна, когда регионы как участники инновационного процесса как бы восполняют друг друга. При этом вовсе не следует стремиться к созданию внутренне сбалансированных региональных систем трансферта технологий. Главное, чтобы эта система работала преимущественно на интересы социально-экономического развития региона и страны в целом.

Задача государства в контексте перехода к экономике инновационного типа – уметь вовлечь все регионы в инновационные процессы, определив каждому наиболее выгодное место с учетом его особенностей и роли в обеспечении интересов социально-экономического развития страны в целом. Ведь если, к примеру, регионы-реципиенты не смогут или не захотят потреблять инновации, то обязательно ослабнут инновационные процессы и в регионах-донорах. К сожалению, в России в настоящее время именно это и происходит.

Также надо учитывать, что модернизация промышленности РФ сегодня объективно требует значительных заимствований зарубежных технологий. Эту схему на инновационном старте использовали многие страны, в том числе Япония и Китай. Однако для России, у которой все еще есть достаточно сильный научный потенциал, важно, чтобы уже на самых первых стадиях реализации инновационной парадигмы

начали выстраиваться устойчивые связи между наукой и отечественным производственным комплексом.

ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ СЕВЕРНЫХ ТЕРРИТОРИЙ*

Губина О.В., к.э.н.,
Проворова А.А.
АНЦ УрО РАН, г.Архангельск

В настоящее время возрастает значение Севера как стратегического ресурса социально-экономического развития России и обеспечения ее конкурентоспособности в мировой экономической системе. Возрастающая роль Севера обусловливает необходимость дальнейшего развития теоретических и методических основ формирования эффективной региональной политики северных территорий на основе учета их специфики.

Формирование региональной социально-экономической политики, по мнению авторов должно базироваться на следующих принципах:

1. Признание Севера как особого объекта региональной социально-экономической политики государства

Север России является особой зоной стратегических интересов Российской Федерации, требующей специальных подходов к выбору инструментов государственного регулирования социально-экономического развития регионов. В данном аспекте следует обратить внимание на учет специфических особенностей мезоэкономического характера, присущих регионам Севера. Считаем обоснованным эффективное сочетание таких моделей государственного управления как «экономическая координация» и «протекционизм». Экономическая координация означает взаимодействие органов власти северных территорий и субъектов экономической деятельности региона с разграничением полномочий и сфер ответственности с целью эффективного ведения хозяйственной деятельности и повышения качества жизни населения[1]. Вместе с тем развитие регионов Севера невозможно без политики протекционизма, которая направлена на поддержку неконкурентоспособных сфер социально-экономического развития по причине более слабой их приспособленности к рыночной экономике: отдельных отраслей промышленности, сельского хозяйства, поддержка малообеспеченных слоев населения, коренных малочисленных народов. Позиционирование Севера как особого объекта государственной политики достигается также при фиксации северной специфики в общероссийском законодательстве. В настоящее время отмечается недостаток эффективно действующих «северных» нормативно-правовых актов.

2. *Саморазвитие как основа функционирования северных социально-экономических систем.*

В условиях глобализации необходим поиск источников конкурентных преимуществ региона и их эффективное использование. Одним из важнейших преимуществ регионов Севера является наличие уникальных по запасам и качеству природных

* Статья подготовлена при поддержке гранта молодых ученых и аспирантов УрО РАН «Социально-экономические факторы, условия и риски достижения стратегических целей развития северных регионов», № 11-7-НП-566

[1] Север как объект комплексных региональных исследований / Отв. ред. В.Н. Лаженцев.- Сыктывкар, 2005.- с. 421-422

ресурсов. Их эффективное использование, направленное, в первую очередь, на формирование внутреннего рынка, должно стать источником экономического роста. В последние десятилетия активизировалась добыча минерально-сырьевых ресурсов в связи с благоприятной экономической конъюнктурой на мировом рынке. В дальнейшем экономическое саморазвитие ресурсозависимых регионов должно обеспечиваться путем инвестирования доходов от природных ресурсов в воспроизводимый капитал: финансовый, человеческий, природно-ресурсный[1].

Саморазвитие регионов Севера возможно на инновационной основе. Инновационная модель социально-экономического развития России предполагает формирование «инновационного человека», способного не только использовать достижения науки и техники, но и создавать инновации и внедрять их во все сферы жизнедеятельности.

3. Значимость социальных и экологических приоритетов в стратегии социально-экономического развития Севера.

Высокая стоимость жизни на Севере, низкая освоенность территории, экстремальный климат обусловили необходимость формирования социально ориентированной региональной политики, в рамках которой ставятся следующие задачи: повышение уровня жизни, улучшение качества и доступности социальных услуг, повышение качества трудового потенциала и снижение уровня безработицы, стабилизация численности и обеспечение воспроизводства населения. Улучшение качества жизни населения подразумевает не только рост уровня жизни, но и улучшение условий проживания. В данном аспекте необходимо обратить внимание на экологическую составляющую условий жизни. Снижение локальной техногенной нагрузки окажет благоприятное влияние на состояние здоровья и продолжительность жизни населения в районах с высокой степенью хозяйственной освоенности. При условии достижения этих целей, человек, проживающий на Севере будет востребован в современных экономических отношениях, строящихся на инновационной основе.

4. Взаимодействие всех уровней власти при реализации региональной политики.

Важнейшим принципом формирования результативной политики является согласование интересов на всех уровнях власти. Это выражается в учете макроэкономических ориентиров, сформулированных в нормативно-правовых актах, федеральных целевых программах, а также в учете факторов влияния на региональном и местном уровне. В качестве важнейших макроэкономических ориентиров, необходимо указать следующие:

- *в экономической сфере*: расширение ресурсной базы северных регионов, поддержка базовых предприятий; регулирование рынков труда; обеспечение развития транспортной инфраструктуры; обеспечение развития международного взаимовыгодного сотрудничества России с приарктическими государствами; формирование информационного пространства Арктики и обеспечение развития научных исследований, направленных на решение северных проблем.

- *в социальной сфере*: трансформация государственной системы гарантий и компенсаций для северян; совершенствование механизма северного завоза; обеспечение поддержки развития коренных малочисленных народов Севера.

- *в экологической сфере*: обеспечение охраны окружающей среды, развитие сети ООПТ и заповедников, обеспечение равновесного состояния северных экосистем[2].

---

[1] Дмитриева Т.Е. Развитие сырьевого региона: факторы и проблемы реализации ресурсно-трансформационной концепции // Новые факторы регионального развития. -М.: ИГ РАН, 1999.-с.133-141

[2] Концепция государственной поддержки экономического и социального развития районов Севера [Текст]: постановление Правительства Рос. Федерации от 7 марта 2000 года № 198 //Собрание законодательства Российской Федерации. – 2000. – 20 марта. – №12. - ст.1286.

На региональном уровне при формировании политики считаем необходимым учет следующих блоков факторов территориального развития: *географические, природно-климатические, экономические, социально-демографические, финансовые, инвестиционные, институциональные*[1]. На местном уровне формирование региональной политики осуществляется с учетом влияния локальных факторов и особенностей развития муниципальных образований.

5. Необходимость оценки политики для обоснования направлений ее совершенствования.

Одним из ключевых вопросов при моделировании политики является выбор методического аппарата оценки ее результативности.

На наш взгляд целесообразно оценивать политику в три стадии: *ex ante*, *промежуточная* и *ex post*[2]. Предварительная оценка дает возможность *ex ante* прогноза возможных результатов запланированных в рамках стратегии мероприятий. Промежуточная оценка позволяет оценить действия и одновременно влиять на ее проведение. Оценка *ex post* дает возможность определить результаты влияния политики и определить вклад мер государственного регулирования в улучшение отдельных параметров социально-экономического развития региона.

Методической основой оценки результативности региональной социально-экономической политики являются принципы бюджетирования, ориентированного на результат. Сущность этого подхода заключается в переходе от формирования бюджетного процесса к программно-целевым методам бюджетного планирования, обеспечивающих прямую взаимосвязь между распределением бюджетных ресурсов и фактическими или планируемыми результатами их использования в соответствии с установленными приоритетами государственной политики.

Предложенные принципы формирования государственной социально-экономической политики северных территорий отражает позицию авторов относительно стратегии освоения северных территорий на основе постоянного проживания населения, в связи с чем Север позиционируется как особый объект государственной политики, способный к саморазвитию. Социально-экономическая политика северных регионов должна осуществляться с учетом социальных и экологических приоритетов и специфических особенностей и факторов территориального влияния на основе взаимодействия всех уровней государственной власти.

РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ

Даванков А.Ю., д.э.н.,
Токарев Т.Ю.
ФГБОУ ВПО «ЧелГУ», г.Челябинск

Научно-практическое осмысление проблем, появившихся в условиях новой экономической реальности, требует углубленного изучения социально-экономических последствий широкого применения информационно-коммуникационных технологий (ИКТ). Анализ литературы показал, что проблема управления развитием региональной сетевой экономики характеризуется сегодня недостаточностью ее научной проработки, отсутствует системный подход в управ-

[1] Шеломенцев А.Г., Тоскунина В.Э., Губина О.В., Проворова А.А и др. Формирование социально-экономической политики северных регионов России с учетом фактора освоения природных ресурсов: Монография.- Екатеринбург, Институт экономики УрО РАН,2011.-140 с.

[2] Бачлер Дж. Оценка региональной политики в европейском сообществе [Электронный ресурс].-Режим доступа: http://www.politanaliz.ru/articleprint_501.html Дата обращения 15.03.2012 г.

лении развитием электронной коммерции с позиции эффективного экономического развития региона.

Результаты экономического и социального развития последних лет, указывают на то, что Челябинская область прошла стадию стабилизации и перешла в фазу интенсивного подъема. Но, кризис, разразившийся в мировой экономике, пошатнул устойчивость экономики области. Промышленная направленность, базирующаяся на металлургическом производстве, тяжелом и среднем машиностроении, снижает экономическую безопасность и делает регион более уязвимыми по сравнению с другими регионами. Экономическую безопасность региона могут усилить меры, направленные на развитие его многопрофильности. Поэтому, наряду с металлургическим производством и машиностроением, необходимо развивать виды деятельности экономики других направлений, например, уделять больше внимания развитию сетевой экономики в регионе. Системы электронных платежей и управления банковскими счетами через Интернет, электронная коммерция и виртуальные торговые площадки, электронные магазины и представительства хозяйствующих субъектов в Интернет являются сегодня основой функционирования сетевой экономики [1, с.5]. Наш анализ показал, что развитие электронной коммерции оказывает стабилизирующее влияние на развитие экономики, а, следовательно, благоприятно влияет на конкурентоспособность всех субъектов рынка (рис.).

Согласованное управление развитием сетевой экономики региона требует комплексной модели социального партнерства. По мнению Татаркина А.И, особо перспективным считается институт кластерного развития территорий и региона в целом [2]. Все участники кластера получают дополнительные конкурентные преимущества под воздействием совокупного влияния эффектов масштаба синергии. Кроме того, кластер способствует развитию горизонтальных сетевых отношений по интеграции и кооперации, обмену опытом и др., а также партнерскому взаимодействию бизнеса – власти – науки – образования. Инновационный подход в развитии сетевой экономики выражается в том, что структурированная таким образом теоретическая модель внедряется в практику государственного и муниципального управления, в деятельность бизнес-структур и некоммерческих организаций через ИТ-кластер. Необходимо сформировать механизм равноправного взаимодействия министерств Правительства области с ИТ-кластером и с совместно проводить политику по эффективному внедрению научно обоснованных решений по актуальной проблематике в экономику региона. ИТ-кластер, объединяя государственные и общественные организации, субъектов различных территорий и отраслей, должен выполнять функции связующего звена между всеми заинтересованными в экономическом сотрудничестве субъектами Челябинской области, и осуществлять продвижение инновационных разработок на предприятиях и в органах власти.

ИТ-кластер должен объединить целый ряд организаций научно-исследовательской и образовательной сферы, поставщиков услуг связи, электронный бизнес и т.п., способных решить следующие задачи:

- формирование научно обоснованной системы действий по повышению эффективности развития региональной сетевой экономики;
- создание условий для внедрения результатов интеллектуальной деятельности высших учебных заведений и научно-исследовательских институтов в хозяйственный оборот;
- повышение конкурентоспособности субъектов малого и среднего предпринимательства, оказание им содействия в продвижении производимых ими товаров (работ, услуг) и результатов интеллектуальной деятельности на рынок, развитие форм финансовой поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства;
- содействие в разработке и реализации концептуальных, стратегических и прогнозных документов направленных на развитие региональной сетевой экономики;
- формирование эффективной системы подготовки специалистов в инновационной сфере и т.д.

Рисунок – Схема процесса развития электронной коммерции в регионе

Полученные нами результаты исследования, демонстрируют существенную зависимость уровня экономического развития региона от показателей доступа и использования ИКТ. Именно поэтому «электронное развитие» регионов и становление региональной сетевой экономики требует дальнейшего научно-методологического обеспечения, необходимого для совершенствования деятельности органов региональной власти при реализации программ развития информационного общества. По мнению авторов, разработку и осуществление инновационной политики необходимо начинать в регионах, создавая, прежде всего, высоко-конкурентную среду и устраняя ведомственную разобщенность. Учитывая общеэкономическую, социальную и административно-правовую сущность многих проблем развития ИКТ в Челябинской области, решение большинства из них требует межведомственного взаимодействия региональных органов власти, а решение наиболее важных из них направления в соответствующие федеральные органы власти.

Список литературы:

1. Боткин О.И., Некрасов В.И., Рябцун В.В. Формирование и развитие региональной сетевой экономики: научное издание. Екатеринбург –Ижевск: Изд-во Института экономики УрО РАН, 2006. – 134 с.
2. Татаркин А.И. Развитие экономического пространства регионов Российской Федерации на основе кластерных принципов. [Электронный ресурс] / А. И. Татаркин, Ю.Г. Лаврикова . - Режим доступа: http://www.uiec.ru/news/0/9443.html

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ МИНИМИЗАЦИИ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК НА ПРИМЕРЕ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Давлятбаева В.Р.
УрФУ, г.Екатеринбург

В условиях послевыборного переходного периода в российской экономике возрастает потребность в государственно-частных партнерствах (ГЧП) в тех сферах, за которые государство несет ответственность – транспортная инфраструктура, энергетика, комплексное развитие территорий. Все относятся к инвестиционно-строительному сектору. Актуальность исследования обусловлена тем, что 40 % инфраструктурных проектов в Свердловской области относятся к инвестиционно-строительным проектам, реализуемым в рамках ГЧП. В социально-экономическом развитии Свердловской области с условиями бюджетных ограничений возникают вопросы повышения эффективности управления государственно-частными партнерствами, и, следовательно, вытекающие вопросы снижения трансакционных издержек в ГЧП.

Все возможные трансакционные издержки предлагается классифицировать по Дж. Коммонсу, для этого необходимо выделить следующие типы трансакционных издержек: сделки (горизонталь) – горизонтальные издержки, управление (вертикаль) – вертикальные издержки, и сложные способы принятия управленческих решений (диагональ) – диагональные издержки:

$$ТИ_{общ} = ТИ_{гор} + ТИ_{верт} + ТИ_{диаг},\ ТИ_{диаг} \rightarrow 0, \quad (1)$$

где $ТИ_{общ}$ – общие трансакционные издержки;

$ТИ_{гор}$ – горизонтальные трансакционные издержки;

$ТИ_{верт}$ – вертикальные трансакционные издержки;

$ТИ_{диаг}$ – диагональные трансакционные издержки.

Трансакционные издержки до подписания контракта о строительстве объекта ГЧП предлагается возложить на государство, а после подписания – на частного инвестора:

$ТИ_{общ} = ТИ_{гос} + ТИ_{чи}$, (2)

где $ТИ_{гос}$ – государственные трансакционные издержки;

$ТИ_{чи}$ – трансакционные издержки частного инвестора.

Тогда,

$ТИ_{гос} + ТИ_{чи} = ТИ_{гор} + ТИ_{верт}$ (3)

По мнению автора, исходя практического применения, возможно принять следующие параметры участия в государственно-частном партнерстве: 51 % приходится на участие государства и 49 % – на участие частного инвестора в строительном проекте. Принятые проценты также обусловлены самим определением ГЧП, тогда:

$ТИ_{гос} = 0{,}51 * ТИ_{общ} = ТИ_{до\ подписания\ контракта}$ (4)

$ТИ_{чи} = 0{,}49 * ТИ_{общ} = ТИ_{после\ подписания\ контракта}$ (5)

Кроме того, на величину трансакций повлияют следующие основные факторы: частотность, специфичность и неопределенность. Тогда:

$ТИ_{общ} = f$ (Ч, С, Н) (6)

где Ч – частотность;

С – специфичность;

Н – неопределенность.

Основной фактор, за который несет ответственность государство – это специфичность, на него повлияют: 1. расчет строительных инвестпроектов для сравнения дохода от использования ресурса (готового объекта), 2. деловая репутация выбранного государством частного партнера, 3. издержки ведения переговоров, 4. издержки сбора достоверной информации, 5. применение новых технологий, и т.д. Фактор неопределенности для государства в теории исключается, исходя из выполнения его основных функций: 1. формирование законодательной и социальной базы для функционирования субъектов рынка и ГЧП, 2. поддержка рыночной конкуренции и регулирование деятельности естественных монополий, 3. участие в распределении доходов и управление внешними эффектами рынка, 4. эффективное управление государственными ресурсами и перераспределение ресурсов, 5. стабилизация экономики в стране, 6. формирование культуры общества и исключение любого проявления оппортунизма:

$ТИ_{гос} = f$ (С, Ч) (7)

Основной фактор, за который несет ответственность частный инвестор – это неопределенность. Фактор предлагается связать со всеми строительными рисками: 1. удорожание объекта строительства, 2. перенос сроков строительных работ, 3. незавершенное строительство, и т.д.:

$ТИ_{чи} = f$ (Н, Ч) (8)

В ГЧП фактор частотность будет присутствовать и в зоне ответственности государства и в зоне ответственности частного инвестора, но учтется только в размере разовый или случайный (таблица).

Таблица – Основные факторы трансакций

Факторы / Виды издержек	Частотность, Ч	Специфичность, С	Неопределенность, Н
1. Незначительные ТИ	Разовые ТИ	Специфичные ресурсы, АИ*→ 0	Определенность, ТИ = 0
2. Средние ТИ	Случайные ТИ	Малоспецифичные ресурсы, 0 < АИ* < Доход от использования ресурса	Средний уровень, ТИ > 0
3. Высокие ТИ	Регулярные ТИ	Ресурсы общего назначения, АИ* ≥ Доход от использования ресурса	Высокий уровень, ТИ >> 0

* АИ = $ТИ_{общ}$+ ТрИ, где АИ – альтернативные (совокупные издержки) на строительство объекта ГЧП, ТрИ – трансформационные (производственные, или все кроме $ТИ_{общ}$) издержки.

Далее изложим авторскую классификацию трансакционных издержек, данная классификация позволяет учесть большинство трансакционных издержек в ГЧП, и, следовательно, делает возможным их расчет.

Обобщенная классификация трансакционных издержек.

I. Типологические ТИ
   1. Массовые ТИ
      1.1. ТИ вычленения
      1.2. ТИ масштаба
      1.3. ТИ поведения
      1.4. ТИ информационные
   2. Частные ТИ
      2.1. ТИ ведения переговоров
      2.2. ТИ измерения
      2.3. ТИ управления
      2.4. Регулятивные ТИ
   3. Структурные ТИ
      3.1. ТИ политизации
      3.2. ТИ коллективного принятия решения
      3.3. ТИ централизованного принятия решения
      3.4. ТИ до заключения сделки
      3.5. ТИ после заключения сделки
   4. Социальные ТИ
      4.1. Моральные и психологические ТИ принятия решений и реализации проектов индивидом
      4.2. Издержки реализации социальных проектов ГЧП

II. ТИ инвестиционно-строительного комплекса
   1. ТИ исследования
      1.1. ТИ оценки инвест-проекта
      1.2. ТИ разработки бизнес-плана
   2. ТИ контрактинга
      2.1. ТИ проектирования объекта
      2.2. ТИ юридического оформления
   3. ТИ технологических процессов
      3.1. ТИ найма рабочей силы
      3.2. ТИ обеспечения процесса строительства
      3.3. ТИ сдачи объекта в эксплуатацию
   4. Правовые ТИ
      4.1. ТИ государственного налогообложения
      4.2. ТИ оформления прав на недвижимость
      4.3. ТИ регистрации собственности
      4.4. ТИ кредитования
      4.5. ТИ защиты инвесторов от рисков
      4.6. ТИ ликвидации предприятий

III. ТИ управленческих функций
   1. ТИ планирования
   2. ТИ организации
   3. ТИ мотивации
   4. ТИ контроля

В заключение хотелось бы отметить, что 13 марта 2012 года в Москве губернатор Свердловской области А.Мишарин и председатель правления ОАО «Газпром»

А.Миллер подписали соглашение по реализации ряда проектов. Согласно документу, количество населенных пунктов, к которым подведен природный газ, должно возрасти с 315 до 1019, а протяженность межпоселковых газопроводов — с 2,5 до 7,11 тыс. км. Для достижения таких показателей необходимо более 80 млрд. руб., то есть ежегодный объем финансирования мероприятий по развитию газификации, в том числе строительству межпоселковых сетей, должен превышать 8 млрд. руб. При реализации крупномасштабных государственных строительных проектов эффективно привлечение крупного частного бизнеса, поскольку возникает синергетический эффект. А это, в свою очередь, еще один пример того, что процесс создания ГЧП в Свердловской области и объединение усилий государства с частным бизнесом могут стать успешными.

Список литературы:

1. Попов Е.В. Трансакции. Екатеринбург: УрО РАН, 2011 г. – 679 с.
2. Городнова Н.В., Хайкин В.З. Оценка эффективности управления интегрированными структурами с государственным участием: монография. – Екатеринбург: УрФУ. – 2011. – 124с.
3. Рябов Е. Умное государство // Эксперт, 22-28 августа 2011, № 33 (776), с. 44-47.

О СМЕНЕ ПАРАДИГМ В РЕГИОНАЛЬНОМ РАЗВИТИИ И ПОЛИТИКЕ

Дегтярёв П.Я., к.г.н.
ЧелГУ, г.Челябинск,

Если под парадигмой (гр. paradeigma – пример, образец) понимать господствующую в тот или иной период развития концептуальную схему, модель постановки проблем и их решения[1], то применительно к региональному развитию России можно выделить несколько таких «образцов».

1. В советский период в качестве основного тренда развития рассматривался процесс неуклонного расширения зоны хозяйственного освоения, вовлечения в оборот новых территорий. В 1990-е годы началось активное обсуждение концепции сжатия экономически активной территории страны.

2. Если ранее государство пыталось ограничивать территориальную мобильность населения, проживающего на периферийных территориях (сельская местность, малые города), по отношению к населению которых считали необходимым проводить политику по закреплению и привлечению трудовых кадров, то в настоящее время в качестве одного из инструментов решения проблем занятости и безработицы на «неперспективных» территориях (например, монопромышленные центры) называют повышение мобильности населения.

3. В советской научной литературе «западные» модели территориальной организации общества подвергались жесткой критике. Так один из авторов утверждал, что «для капитализма характерно уродливое размещение производительных сил, характеризующееся гипертрофированной концентрацией производства и населения в немногочисленных городах, узлах и гигантских агломерациях при слабом промышленном развитии других территорий»[2]. И, наоборот, в последние годы в качестве одной из основополагающих концепций развития нашей страны рассматривается идея наращивания социально-экономического потенциала крупнейших городских агломераций страны, каковых около 20.

---

[1] Словарь иностранных слов и выражений / Авт. – сост. Е.С. Зенович. – М.: АСТ, 2002. С. 446.
[2] Морозова Т.Г. ТПК СССР. – М.: Просвещение, 1983. С. 3.

4. Трансформируются и представления о ведущих и ведомых факторах развития. Если в советской региональной науке производству отдавался безусловный приоритет (размещение производства определяло размещение населения, расселение должно было подстраиваться под производство), то на рубеже 1980-х – 1990-х акценты начали меняться: производство должно размещаться там, где проживают люди.

5. В период рыночных преобразований произошел переход от внутренне ориентированной к экспортно-ориентированной модели развития, при сохранении ведущей роли сырьевых и полупродуктовых производств. Это привело к разрушению в стране экономики полного цикла и снижению деловой активности на периферийных территориях.

6. В последнее десятилетие активно обсуждается концепция саморазвития территорий (регионов, городов и др.) – развития за счет собственных ресурсов, что также является антитезой предшествующей модели развития за счет дотаций и субсидий «из центра».

Итак, можно говорить о происходящей смене парадигм в региональном развитии, которые укладываются в следующую схему:

- от экстенсивного к интенсивному освоению территории;
- от иммобильного к мобильному характеру организации общества;
- от сдерживания потенциала крупнейших городов и агломераций к его наращиванию;
- от производственного к населенческому приоритету в пространственной организации общества;
- от дотационной к самодостаточной в финансовом отношении модели развития территориальных сообществ;
- от «закрытой», полуавтаркичной, к открытой модели развития за счет встраивания в глобальную экономику в качестве поставщика сырья и полуфабрикатов.

Происходящие трансформации в региональном развитии и региональной политике содержат в себе не только позитивные, но и негативные, как нам представляется, характеристики. Они требуют всестороннего научного осмысления с точки зрения их адекватности специфике и долгосрочным задачам развития России.

На разных территориальных уровнях (национальном, региональном, муниципальном) проявления выявленных «образцов» различны. Приведем несколько примеров, с целью пояснения нашей позиции.

1. Аппеляция к повышению территориальной мобильности населения в специфических условиях России не всегда срабатывает: безвозвратные миграции населения с периферии в крупные благополучные центры сдерживается низкими доходами у значительной части населения, а ежесуточные маятниковые миграции к месту работы возможны только для населения пригородных зон (1,5 –часовая изохронна транспортной доступности города-центра).

2. Переход к саморазвивающимся территориальным сообществам в российских условиях на региональном и муниципальном уровнях не всегда осуществим в связи с резкими природно-климатическими и экономическими (налоговый потенциал территории) различиями.

3. В условиях сырьевой экспортно-ориентированной экономики неполного цикла в стране получают достаточный импульс к развитию только немногочисленные анклавы, подключившиеся к глобальной экономике, а именно: ареалы добычи первичных энергоресурсов; столичные сервисные ареалы (обслуживающие финансовые потоки); крупнейшие города – миллионники; некоторые средние и малые города с экспортными производствами полупродуктового и сырьевого типа. Все прочие территории подвергаются процессу экономического опустынивания. Именно от них отгораживается власть, официально заявляя об их неперспективности. Перспек-

тивы у значительной части[1] российских сел и городов появятся (не могут не появится!) только в условиях принципиально иной экономической политики. Такую политику мы склонны связывать с развитием внутренне ориентированной экономики полного цикла.

Присоединяемся к мнению Е.Г. Анимицы, который считает что «…управлять всеми сторонами развития общества … невозможно … вопрос должен ставиться о возможности регулирования тех или иных общественных процессов на разных территориальных уровнях»[2].

Мы всякий раз наступаем на одни и те же идеологические грабли. Так в советский период считалось хорошим тоном утверждать, что «Советский Союз унаследовал от старого строя крайне нерациональное … уродливое размещение промышленности»[3]. В период рыночных преобразований логика осталась прежней: теперь сетуют на «тяжелое наследие советской эпохи …». Между тем, как нам представляется, дело вовсе не в «тяжелом наследии», а в игнорировании объективных закономерностей развития России, экономический ландшафт которой развивается в уникальных по мировым меркам условиях.

Объективное начало в региональном развитии составляют процессы самоорганизации общества и его отдельных производных. Крайне важно, чтобы декларируемая и осуществляемая государством региональная политика (как субъективное начало) не противоречила объективным закономерностям и глобальным трендам развития.

На современном этапе эволюции все большую роль в экономике играет человеческий капитал, а ведущим размещенческим трендом выступает агломерационный эффект, в основе которого – минимизация транспортных, временных и трансакционных издержек взаимодействия хозяйствующих субъектов.

На современном этапе экономического развития *мобильные факторы производства (труд, капитал и знания) перераспределяются в пользу тех стран и территорий, в которых отдача (D) от их использования максимальная*.

$$\mathbf{D\ min \rightarrow D\ max}$$

В этих условиях формирование периферийных, маргинальных и отсталых территорий неизбежно. Абсолютные и относительные преимущества стран и регионов трансформируются в различные виды ренты**.** Это усиливает неравномерность экономического развития, формирует принципиально новый (биполярный по своим характеристикам) экономический ландшафт, на одном из полюсов которого (D max) создаются наилучшие условия для накопления (аккумуляции) физического и человеческого капитала. В современных условиях таким полюсом притяжения становятся крупнейшие городские агломерации и связующие их магистрали. Вблизи них, за счет дифференциальной ренты по местоположению, наблюдается устойчивое превышение доходов субъектов экономической деятельности над средними доходами по стране и конкретному региону.

В условиях обширных по занимаемой площади стран внутренняя региональная политика и пространственные (территориальные) аспекты интенсификации экономики приобретают особое, первостепенное значение. И очень важно, чтобы эта региональная политика не противоречила объективным процессам самоорганизации общества. Необходимо ответить на принципиальные вопросы:

---

[1] Система расселения эволюционирует. В ней возникают новые элементы, устаревающие постепенно исчезают. Ставить задачу сохранить все ныне существующие поселения – значит не признавать объективных процессов развития.

[2] Анимица Е.Г. Региональное управление. – Екатеринбург: УрГЭУ, 2010. С. 94 – 95.

[3] Пробст А.Е. Рациональное размещение промышленности СССР. – М.: Знание, 1974. С. 4.

1. Какие предпосылки «неперспективности» отдельных территорий являются объективными, т.е. обусловлены фундаментальными закономерностями развития в пространстве и времени, а что привнесено субъективными факторами – неэффективной социально-экономической политикой и рыночной конъюнктурой как предшествующих периодов, так и последних десятилетий?

2. Возможно ли преодолеть зависимость от траектории предшествующего развития (так называемый эффект колеи в институциональной теории), поскольку феномен «неперспективности» имеет глубокие исторические корни в современной России.

РОЛЬ ИНВЕСТИЦИЙ И ИННОВАЦИЙ В ПОДДЕРЖАНИИ УСТОЙЧИВОГО РОСТА РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Джамурзаева Л.Э.
ГГНТУ им. М.Д.Миллионщикова, г.Грозный,
Кононыхин А.Г.
ИИПРУ КБНЦ РАН, г.Нальчик,
Сахтуев Б.В.
СПбГУСЭ,г.Санкт-Петербург

Опыт экономического развития высокотехнологичных стран доказывает, что устойчивое развитие экономики достигается за счет взаимосогласованного роста инвестиций и инноваций, обеспечивающих расширенное воспроизводство основного капитала и общественного продукта. При этом качество инвестиций достигается, прежде всего, за счет повышения в их структуре инноваций и является ключевым фактором обеспечения экономического роста. В свою очередь отсутствие инноваций или же их недостаточный объем в структуре инвестиций ведет к деградации и спаду производства в базовых отраслях народного хозяйства. Данный тезис подтверждается десятилетними итогами рыночных реформ в России, когда падение общих объемов инвестиций более чем в 5 раз сопровождалось двукратным сокращением объемов ВВП. По существу, чем больше мобилизуется объемов инвестиций, и чем выше их эффективность на базе применения инноваций, тем более полно элементы национального богатства вовлекаются в общественное производство. В свою очередь, динамика экономических процессов и качество структуры инвестиций определяют инновационную структуру экономики и стабильность воспроизводства и накопления элементов национального богатства.

Устойчивый экономический рост рассматривается как способность увязать между собой потенциал региональной экономики, процессы управления региональной экономической активностью и рисками таким образом, чтобы обеспечить рост уровня и качества жизни населения региона (стимулирующего рост регионального богатства). При этом стоит отметить, что именно инновационный по характеру экономический рост мы, собственно, и будем называть устойчивым экономическим ростом. Будем исходить из того, что инновация *I* в самом общем случае рассматривается нами как двойственное явление (действие): отрицание существующего и утверждение нового. В силу этого инновация вызывает к жизни в числе прочего и такое явление (действие), как конкуренция *C*, которое в свою очередь определяет феномен экономического роста *EI*. Схематически это можно представить следующим образом:

$$I \Rightarrow C \Rightarrow EI \quad (1.1)$$

Качество устойчивого экономического роста при этом зависит от эффективности использования инвестиционного потенциала региональной экономики. Существует определенное противоречие между темпами и качеством экономического роста. Под качеством экономического роста понимают усиление социальной направленности экономического развития страны. Высокие темпы могут достигаться за счет ухудшения качества роста. Поэтому многие экономисты считают, что наиболее предпочтительны невысокие (2-3% в год), но устойчивые темпы экономического роста.

Как показывает практика выхода ряда стран на устойчивый уровень роста экономики, им пришлось за реформационный период фактически как бы пройти три исторических периода, характеризуемых превалированием либо ресурсных, либо инвестиционных, либо инновационных факторов, причем главная цель каждой из стран была одной и той же – достижение максимального благосостояния для своих граждан.

Таким образом, движение региона к устойчивому экономическому росту можно охарактеризовать блок-схемой, представленной на рисунке, где необходимыми факторами названы ресурсы, инвестиции, инновации, богатство.

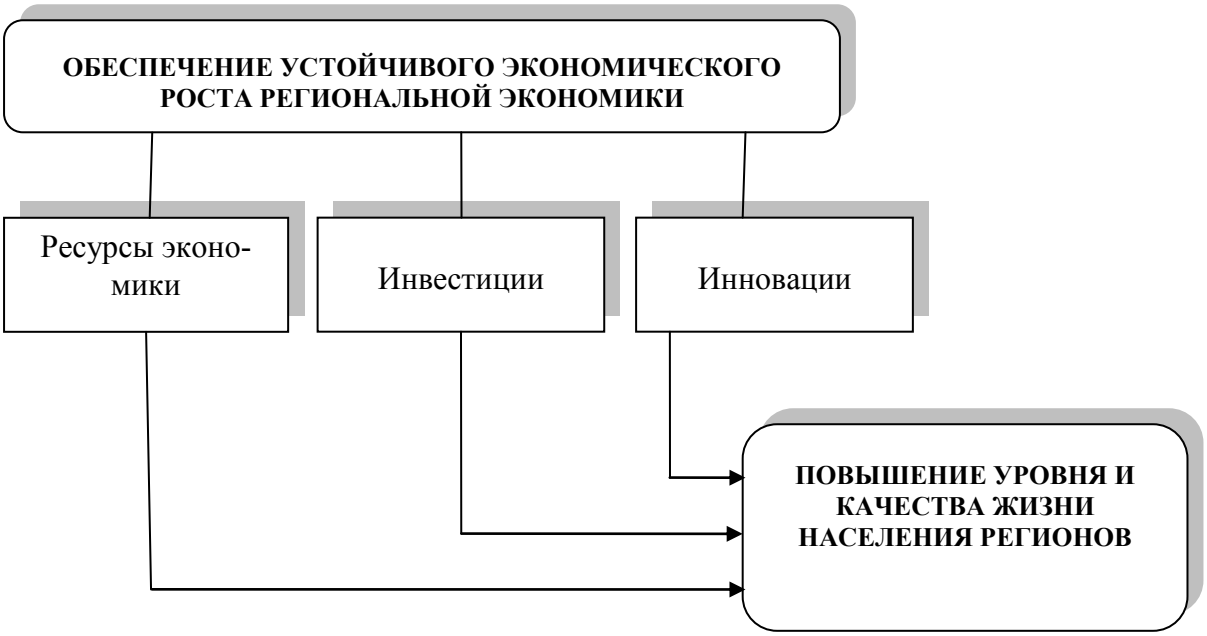


Рисунок – Доминантные составляющие устойчивого экономического роста региональной экономики

В «нормально» функционирующей региональной экономике трансформация доходов в накопление капитала представляет собой отлаженный «механизм», поддерживаемый соответствующей институциональной средой, налоговой политикой и т.д. Следует отметить, что инвестиционный спрос может удовлетворяться только двумя основными способами: за счет либо инвестиций в исследования и разработки и развитие производства, либо импорта. Однако в случае использования импортного канала обновления производственной базы возникает вопрос об устойчивости развития региона.

Значительное сокращение научных исследований и тяжелое положение инвестиционного развития в России привели к тому, что спрос на оборудование (за исключением отдельных товарных групп) трансформировался в рост импорта. Если этот механизм не будет изменен, то для развития действительно масштабной модернизации производственного потенциала инновационно ориентированного региона потребуется дальнейшее увеличение объемов экспорта сырья. При имеющихся

ограничениях в развитии нефте- и газодобычи, а также металлургии и при неопределенности ценовой динамики на мировых рынках такая региональная политика таит в себе новые риски для устойчивого роста экономики территориально-хозяйственных комплексов страны. В связи с этим для преодоления нарастающих ограничений экономического развития регионов, избегания зависимости регионов от ресурсоориентированных отраслей народного хозяйства, нео0бходимо повышение удельного веса и объема инноваций в структуре инвестиций, стимулирование инновационных инвестиций в основной и человеческий капитал, в техническое и технологическое перевооружение производства.

Систематизация основного терминологического и понятийного аппарата в сфере управления инвестиционно-инновационной экономикой региона, позволила выявить неоднозначность существующих в России трактовок понятий, не только «инвестиционная деятельность», «инновационная деятельность», но и «инновации», «инвестиции», «региональная инвестиционная система», «региональная инновационная система» и т.п. Обобщение и уточнение понятийного аппарата позволило дать нам свое видение данной экономической категории в рамках проводимого исследования: «Инвестиционно-инновационная деятельность в мезоэкономическом аспекте представляет собой деятельность, направленную на использование и коммерциализацию собственных, либо привлеченных ресурсов в результаты научных исследований и разработок и предопределяющая выпуск на рынок новых конкурентоспособных товаров и услуг в целях формирования условий для устойчивого экономического роста региональной экономики».

ПРЕДВИДЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ ИНТЕГРАЦИИ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

Дорошенко Ю.А., к.э.н.,
Стабулит И.С.
ЧГАА, г.Челябинск

Для предвидения результатов интеграционных процедур необходимо иметь адекватно описывающую реальность математическую модель, учитывающую: во-первых, динамику описываемых взаимодействий; во-вторых, наличие неопределенностей, обусловленных неполнотой и (или) неточностью знаний о моделируемых процессах. Наиболее подходящим математическим инструментом, изначально созданным для описания моделей взаимодействий экономических агентов, является теория игр. "Суть теории игр заключается в том, чтобы помочь экономистам понимать и предсказывать то, что будет происходить в экономическом контексте" [1]. Однако методы классической теории игр не позволяют учесть две обозначенные выше особенности. При формализации процесса интеграции ключевыми являются два момента:

- многошаговость (дискретность) управления, связанного с тем, что информация о состоянии процесса и управление им осуществляется в дискретные моменты времени. Дискретность требует перехода к многошаговым играм, изменения процессов в которых описываются разностными уравнениями;
- наличие неопределенных факторов, о которых известны лишь границы изменения, а какие-либо вероятностные характеристики отсутствуют. Наличие неопределенностей требует перехода к новому, активно развивающемуся в последние годы, направлению в теории игр – играм при неопределенности.

В качестве математической модели процесса агропромышленной интеграции рассмотрим многошаговую позиционную игру N лиц при неопределенности, задаваемую кортежем

$$\Gamma = \left\langle \mathbf{N}, \Sigma, \{\mathbf{A}_i\}_{i\in\mathbf{N}}, \mathbf{Z}, \{J_i(U, Z, t_0, x_0\}_{i\in\mathbf{N}} \right\rangle.$$

Здесь $\mathbf{N} = \{1, 2, \ldots, N\}$ – множество порядковых номеров игроков. В качестве игроков выступают лица, принимающие решения. В игре Γ интервал продолжительности игры $[0, K]$ (K>0 – целое число) делится целыми числами $\{0,1,\ldots,K-1,K\} = \mathrm{K}$ на K частей единичной длины. Фазовый вектор $x \in \mathrm{R}^n$, позиция игры в момент времени k будет $(k, x) \in \mathrm{K} \times \mathrm{R}^n$, априори задана начальная позиция $(t_0, x_0) \in \{0,1,\ldots,K-1\} \times \mathrm{R}^n$. Изменение управляемой системы Σ с возрастанием времени $k = t_0, t_0+1, \ldots, K-1$ описывается разностным векторным уравнением

$$x(k+1) = f\left(x(k), u_1, \ldots, u_N, z\right), \quad x(t_0) = x_0, \tag{1}$$

где $u_i \in \mathrm{R}^n$ - управляющее воздействие i-го игрока, $z \in \mathrm{R}^m$ - неопределенный фактор.

Стратегиями игроков являются доступные им управляющие воздействия. Например, принятие решения об оптимизации численности персонала, об изменении внутрикорпоративных схем расчета, отпускных цен на продукцию и т.п. Стратегия $U_i(k)$ игрока i в момент времени k отождествляется с n-вектор функцией $u_i(k, x)$; фактически стратегия $U_i(k)$ – позиционная, поскольку зависит от реализующейся позиции игры (k, x). Отсюда, множеством стратегий игрока i в игре Γ с начальной позицией (t_0, x_0) будет

$$\mathbf{A}_i = \left\{U_i = \left(U_i(t_0), \ldots U_i(K-1)\right) \mid U_i(k) \div u_i(k, x)\ \forall k = t_0, \ldots, K-1,\ x \in \mathrm{R}^n\right\}.$$

В результате выбора игроками своих стратегий $U_i\ (i = 1, \ldots, N)$ складывается ситуация $U = (U_1, U_2, \ldots, U_N)$, множество всех ситуаций будет $\mathbf{A} = \prod_{i\in\mathbf{N}} \mathbf{A}_i$.

Независимо от выбора игроков в момент времени k реализуется некоторая неопределенность $Z(k)$, о которой игрокам известна лишь область возможных значений $\mathbf{Z}(k) \subseteq \mathrm{R}^m$, а какие-либо статистические характеристики отсутствуют. В качестве неопределенности могут выступать, например, скачки цен на сырье и готовую продукцию, появление на региональном рынке транснациональных корпораций и т.д. Все множество неопределенностей $Z = \left(Z(t_0), Z(t_0+1), \ldots, Z(K-1)\right)$ будет выражаться $\mathbf{Z} = \prod_{i\in\mathbf{N}} \mathbf{Z}_i$.

Качество функционирования i-го игрока $(i \in \mathbf{N})$ оценивает функция выигрыша – функционал $J_i(U, Z, t_0, x_0)$, представляющий собой некоторую функцию полезности. По этой функции можно оценивать величину синергетического эффекта, полученного при слиянии, рост капитализации компании, снижение рисков и т.д.

Партия игры Γ с течением времени развивается следующим образом. В каждый момент времени $\{0,1,\ldots,K-1,K\} = \mathrm{K}$ игроки, сначала независимо друг от друга, а начиная с некоторого шага (соответствующего моменту слияния) совместно,

выбирают свои стратегии. Одновременно с этим, и независимо от выбора игроков, реализуется конкретная неопределенность. С помощью разностных уравнений (1), вычисляется значение фазовых векторов, описывающих управляемую систему Σ. В результате чего складываются последовательности: фазовых векторов, выбранных стратегий реализации, реализовавшихся неопределенностей.

С их помощью определяется значение функционала выигрыша i-го игрока. На «содержательном уровне» целью i-го игрока $(i \in \mathrm{N})$, на начальных шагах, не объединяясь с партнерами, а на последующих совместно с ними, является выбор своей стратегии U_i^* таким образом, чтобы его выигрыш стал по возможности большим, при этом игроки вынуждены ориентироваться на возможность реализации любой неопределенности $Z \in \mathbf{Z}$ [2]. При формализации решения игры Γ может быть использован любой из трех подходов, основанных на различном отношении индивидов к риску. Однако решение, основанное на точке зрения рисконейтрала, является более предпочтительным. Используя логику рисконейтралов, игроки гарантируют себе по возможности большие выигрыши, и одновременно с этим, по возможности меньшие риски. Сами функции риска $\Phi_i(U, Z, t_0, x_0)$, следуя [3], будем определять как разность между «желаемым» значением функционала выигрыша $\max\limits_{V \in \mathbf{A}} J_i(V, Z, t_0, x_0)$ и его реальным значением:

$$\Phi_i(U, Z, t_0, x_0) = \max_{V \in \mathbf{A}} J_i(V, Z, t_0, x_0) - J_i(U, Z, t_0, x_0).$$

Следуя подходу рисконейтралов [4], игре Γ в соответствие поставим игру

$$\Gamma = \left\langle \mathbf{N}, \Sigma, \{\mathbf{A}_i\}_{i \in \mathbf{N}}, \mathbf{Z}, \{J_i(U, Z, t_0, x_0, -\Phi_i(U, Z, t_0, x_0\}_{i \in \mathbf{N}} \right\rangle \qquad (2)$$

которая отличается от первой только своей функцией выигрыша, ставшей векторной. Первая компонента ее есть функция выигрыша игры Γ, а вторая – минус функция риска (знак «минус» здесь взят специально, чтобы игроки стремились максимизировать обе компоненты своей функции выигрыша). Само решение будем понимать как систему из 3 элементов: гарантирующая ситуация – гарантированный выигрыш – гарантированный риск (U^e, J^e, Φ^e), где N-вектора $J^e = (J_1^e, ..., J_N^e)$ и $\Phi^e = (\Phi_1^e, ..., \Phi_N^e)$. «Гарантирующий смысл» решения в том, что если игроки придерживаются «рекомендованной им» гарантирующей ситуации U^e, то, при любой реализации неопределенности, их выигрыши не могут стать меньше соответствующих компонент вектора выигрышей J^e и, одновременно с этим, риски не могут стать больше соответствующих компонент векторного риска Φ^e.

Под решением модели Γ будем понимать функцию (U^e, J^e, Φ^e), для которой существует неопределенность $Z^e \in \mathbf{Z}$, такая что:

во-первых, ситуация U^e на начальном этапе (до момента слияния организаций) является равновесной по Нэшу в игре без неопределенностей, полученной из Γ при фиксированной неопределенности Z^e;

во-вторых, на заключительном этапе (с момента объединения организаций) ситуация U^e совпадает с ситуацией, определяющей гарантированное по выигрышам и рискам решение в кооперативной игре с побочными платежами [5];

в-третьих, неопределенность Z^e является минимальной по Парето в 2N-критериальной задаче, полученной из игры (2) при фиксированной ситуации $U = U^e$.

При этом гарантированные выигрыши будут $J^e = J\left(U^e, Z^e\right)$, а гарантированные риски $\Phi^e = \Phi\left(U^e, Z^e\right)$.

Таким образом, предложенный подход к предвидению планируемых процессов позволяет более точно прогнозировать эффективность процедур слияний и поглощений, а также с минимальными издержками рассчитывать возможность и даже целесообразность вхождения новых участников в уже действующие интеграционные цепочки.

Список литературы:

1. Kreps D. Game Theory and Economic Modelling. Oxford: Clarendon Press, 1990.
2. Черемных Ю.Н. Микроэкономика. Продвинутый уровень. – М.: Инфо-М, 2008.
3. Savage L.Y. The theory of statistical decision // J. AmericanStatistic Association. 1951. – N 46. – P. 55-67.
4. Жуковский В.И. Конфликты и риски. – М.: РосЗИТЛП, 2007. – 456 с.
5. Кудрявцев К.Н. О существовании гарантированных по выигрышам и рискам решений в кооперативных играх при неопределенности // Системы управления и информационные технологии. – 2010. – N 1.1(39). – С. 148-152.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Дрокин В.В., к.э.н.,
Журавлев А.С.
ИЭ УрО РАН, г.Екатеринбург

Обеспечение продовольственной безопасности страны и ее регионов при сложившихся в России условиях зависит от двух факторов – производства отечественной сельскохозяйственной продукции и импорта продовольствия. Сохранение и расширение объемов производства собственного сельскохозяйственного сырья способствует, кроме того, сохранению рабочих мест и повышению доходов значительной части сельского населения, то есть решает и проблему сохранения целостности территории страны.

К настоящему времени в аграрном секторе России сложился многоукладный характер экономики, представленный сельскохозяйственными организациями, крестьянскими (фермерскими) хозяйствами и хозяйствами населения. Каждая из названных форм хозяйствования имеет свои преимущества.

Так, технологическое и техническое перевооружение отечественного сельскохозяйственного производства, как основа повышения конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции на Российских и мировых агропродовольственных рынках, быстрее решается в сельскохозяйственных организациях, входящих в состав негосударственных агрохолдингов.

Сохранение сельского образа жизни на территориях, менее благоприятных для ведения сельскохозяйственного производства, в большей мере способствуют малые формы хозяйствования: личные подсобные хозяйства населения и фермерские хозяйства.

Сложившаяся ситуация в обеспечении продовольственной безопасности страны и регионов, кризисное состояние аграрной отрасли – основного звена в системе обеспечения продовольственной безопасности, отсутствие достаточных бюджетных средств для вывода отрасли из критического положения делают необходимым масштабное привлечение в эту отрасль частного капитала.

Возникновение в мире проблемы продовольственного обеспечения растущего населения планеты и вызванное этим повышение цен на продукты питания создают необходимые предпосылки для успешного ведения бизнеса в отечественном сельском хозяйстве, что в свою очередь, может послужить основой для организации эффективного государственно-частного партнерства в направлении сохранения и развития сельских территорий.

Многоукладный характер аграрной экономики, значительные территориальные различия в объемах продукции, произведенной отдельными категориями хозяйств, предполагают необходимость использования принципа эффективного сочетания различных форм хозяйствования, функционирующих на территории муниципального образования. При этом в зависимости от преобладания той или иной формы хозяйствования на территории возможно три основных направления в организации производства и взаимоотношений между ними.

1. Развитие сельскохозяйственного производства в районах, где практически не осталось крупных и средних сельскохозяйственных организаций. Здесь предусматривается создание системы кооперативов по всей технологической цепочке производства, сбыта, переработки и реализации сельскохозяйственной продукции на основе активизации малого предпринимательства. Это в первую очередь кооперативы по производству кормов для обеспечения ими хозяйств населения, по приему сельскохозяйственной продукции от хозяйств населения, ее переработке и реализации, кредитные кооперативы и др.

2. Развитие сельскохозяйственного производства в районах, где сохранились крупные, средние и малые сельскохозяйственные организации, функционируют крестьянские (фермерские) хозяйства и хозяйства населения.

Здесь предполагается формирование интеграционных структур на базе сельскохозяйственных предприятий, хозяйств населения, крестьянских (фермерских) хозяйств (заготовка кормов силами сельскохозяйственных предприятий хозяйствам населения, оказание сельхозпредприятиями услуг хозяйствам населения, в том числе по закупке и переработке сельхозпродукции, транспортных, тракторных, ветеринарных; обеспечение молодняком животных для их откорма в хозяйствах населения и др.). Инициаторами интеграции различных форм хозяйствования в районе могут выступать как бизнес – структуры, так и муниципальные образования.

3. Развитие сельскохозяйственного производства в районах, где функционируют крупнотоварные сельскохозяйственные предприятия, в том числе и в составе агрохолдингов. В этом случае появляется возможность организации переработки сельскохозяйственной продукции на базе формирования муниципальных или совместных с бизнесом предприятий, кооперации сельскохозяйственных предприятий, других интегрированных формирований, подконтрольных в своей деятельности сельхозтоваропроизводителям.

Для сбыта произведенной продукции в рамках муниципального образования или бизнес-структуры могут формироваться маркетинговые службы. Использование этого принципа в государственно-частном партнерстве позволит:

- повысить доходность (рентабельность) сельскохозяйственных предприятий,
- увеличить товарность хозяйств населения и крестьянских (фермерских) хозяйств,
- повысить реальные доходы и занятость сельского населения,
- сформировать условия для пополнения местных бюджетов через организацию переработки сельскохозяйственной продукции, произведенной на территории района, в том числе на созданных муниципальных предприятиях.

Результаты анализа текущего состояния по уровню самообеспеченности Уральского федерального округа (УФО) основными видами сельскохозяйственной продукции и перспективы его повышения показывают, что даже к 2020 г. по такой

важной белковой продукции как молоко за счет местного производства не будут удовлетворяться потребности населения по рекомендуемым нормам потребления во всех областях УФО, кроме Курганской. Что же касается мяса, то по этой продукции удовлетворение потребностей не будет достигнуто в Свердловской и Тюменской областях.

Выполненные ранее исследования позволяют сделать вывод об отсутствии возможностей по поставам мясомолочной продукции из южных и центральных сельскохозяйственных территорий Российской Федерации в связи с ее ограниченностью даже при фактическом уровне душевого потребления. Следовательно, при повышении этого уровня, что реально в случае роста платежеспособного спроса населения, вопрос с поставками этой продукции становится еще более проблематичным.

Отсюда следует вывод о том, что в качестве основных стратегических направлений обеспечения продовольственной безопасности промышленно развитых регионов Уральского федерального округа следует рассматривать:

- увеличение уровней их самообеспеченности основными видами сельскохозяйственной продукции на основе увеличения объемов их производства, в том числе и за счет организации государственно-частного партнерства;
- наращивание объемов производства зерна и мясомолочной продукции в Курганской области, как наиболее благоприятной в УФО для сельскохозяйственного производства;
- обмен излишками произведенной продукции между субъектами УФО на основе заключенных рыночных соглашений между правительствами этих субъектов;
- гарантированные поставки на продовольственные рынки субъектов УФО недостаточной продукции из Казахстана на условиях правительственных соглашений между странами – членами Таможенного Союза (Республика Беларусь, Республика Казахстан, Российская Федерация).

УТОЧНЕНИЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ ОБ АГРАРНОЙ ТЕРРИТОРИИ КАК СЛОЖНОЙ НЕЛИНЕЙНОЙ СИСТЕМЕ

Ермолина Н.А.
Троицкий филиал ФГБОУ ВПО «ЧелГУ», г.Троицк,

Современные условия хозяйствования характеризуются невысоким качеством управления социально-экономическими системами, невозможностью создания «устойчиво прогнозируемых стратегических планов развития», низкой эффективностью реакции властей на вызовы сегодняшнего дня. При этом развитие сельского хозяйства и смежных направлений экономической деятельности сопряжено с действием не только общих для экономики страны рисков, но и специфических отраслевых – зависимостью от природных условий, сезонностью производства, использованием в качестве средств производства живых организмов и др.

Ряд авторов считает, что необходимо дальнейшее совершенствование управления единичными линейными процессами, другие – что многие технологии деятельности социально-экономических систем не полностью формализуемы в рамках одномерного представления о них. Несмотря на то, что углубление знаний об отдельных сторонах протекающих в социально-экономических системах процессов может способствовать повышению эффективности их управления, это не в состоянии привести к их коренному обновлению, выводу их на качественно новый уровень развития, что особенно важно в условиях глобальных экономических кризисов.

Переход от одномерного, линейного управления, характерного для классической науки, к управлению целостному (холистическому), многомерному, нелинейному обеспечивается через синергетику – науку о самоорганизующихся системах. В связи с вышеизложенным считаем, что разработка представления об аграрной территории как сложной нелинейной системе является актуальной.

Рассмотрим содержание дефиниции «аграрная территория» с трёх точек зрения – на основе концепции центро-периферийной модели пространственного развития, исходя из смыслового содержания и как системы взаимосвязанных элементов.

В развивающихся странах периферия представлена районами натурального хозяйства, по сути превратившимися во внутренние колонии. Их развитие базируется на использовании ограниченного набора ресурсов. Главным ядром и ведущим центром обрабатывающей промышленности является обычно столичный город. Остальная территория страны представлена аграрной периферией с редкими небольшими городами.

В научных работах для обозначения объекта своего исследования авторы применяют схожие термины, как традиционные (АПК, сельское хозяйство), так и вновь вводимые в лексикон (аграрный сектор экономики, сельская территория, агропродовольственный сектор региона, аграрная сфера региональной экономики, и др.). Исходя из смыслового содержания структурных составляющих данных дефиниций возможно их разделение на группы:

1. Термины, характеризующие деятельность первичных производителей продукции растениеводства и животноводства – сельское хозяйство, сельская территория;

2. Термины, отражающие межотраслевой характер взаимодействия между совокупностью таких четырех сфер деятельности как сельское хозяйство; отрасли и производства, обеспечивающие с/х средствами производства; переработка сельскохозяйственного сырья; создание инфраструктуры сельского хозяйства - АПК, региональный АПК;

3. Термины, рассматривающие «сбалансированное воспроизводство агропромышленной продукции со свойственной ему специализацией в межрегиональном разделении труда», т.е. отношения, охватывающие 2-3 сферы деятельности, из четырёх, характеризующих АПК в целом - агропродовольственный сектор региона, аграрная сфера региональной экономики, аграрная территория.

Таким образом, исходя из концепции центро-периферийной модели пространственного развития и смыслового содержания категории, аграрные территории – это периферийные районы, размещённые в пределах административно-территориальных образований (МО поселений, районов, городов), где осуществляется производство сельскохозяйственной продукции, её первичная и углублённая переработка, создание инфраструктуры сельского хозяйства, а в отдельных регионах и выпуск средств производства для указанной отрасли.

С другой стороны, аграрная территория представляет собой систему, свойства которой могут быть рассмотрены через призму классификации.

По принадлежности элементов можно говорить об аграрной территории как о смешанной материальной системе, элементами которой являются живые (биологические) и неживые объекты. К первым можно отнести людей, животных и растения, а ко вторым – почву, климатические условия, машины, оборудование, материалы и т.п. Характеризуя биологические элементы социально-экономических систем, нужно отметить особую роль человека и человеческого общества, как субъектов, в интересах которых эксплуатируются прочие живые и неживые объекты. *В зависимости от состояния системы во времени*, аграрные территории являются динамическими системами, способными меняться во времени, т.е. развиваться. Считаем, что данные способности определяются такими факторами как изменение потребностей людей и

уровень платёжеспособного спроса; возможностью изменения формы государства; развитием международного разделения труда; совершенствованием техники и технологий на основе научно-технического прогресса. *По степени прогнозируемости* аграрные территории следует отнести к стохастическим системам, состояние которых можно предсказать лишь с определённой вероятностью. Такая низкая достоверность прогнозов развития определяется действием как в целом предсказуемых общеэкономических, так и слабопрогнозируемых специфических отраслевых рисков (например, погодных условий). *По способу взаимодействия системы с внешней средой* аграрные территории относят к открытым системам, взаимодействующим с окружающей средой, с характерными для них неравновесностью и цикличностью.

И, наконец, по степени сложности, аграрные территории можно отнести к сложным системам, существенной особенностью которых является наличие разумной целенаправленной деятельности, иными словами системы, характеристики которых зависят от интенсивности происходящих в них процессов. В синергетике такие системы называют нелинейными.

Нелинейность – свойство диссипативных структур, характеризующееся действием на системы флуктуаций, которые постоянно отклоняют систему от равновесия. Сила таких внешних воздействий может вызывать распад системы или её переход на более высокий уровень структурной организации в точках бифуркации. Ряд авторов считает, что нелинейность проявляется в таких процессах как эволюция, регресс, скачки, флуктуации, поступательность развития и др. и проявляется через синергетические эффекты.

Любая сложная система может быть описана отдельными эндогенными показателями (фазовыми переменными), набор которых составляет фазовое пространство, а их изменение характеризует движение системы по фазовым кривым, устремлённым к определённому центру (аттрактору). Аттрактор – это притягивающее множество в фазовом пространстве, которое является математическим образом *установившихся* режимов. При воздействии на нелинейные системы диссипативных (возмущающих) процессов, их поведение зависит как от типа аттрактора и месторасположения системы на нём, так и от силы самих воздействий. При этом нелинейность оборачивается повышенной реакцией на изменение одних факторов и совершенным безразличием к другим. Таким образом, в диссипативных неравновесных системах происходят процессы самоорганизации, приводящие к выделению из множества описывающих систему величин небольшого числа параметров порядка – ведущих переменных, к которым подстраиваются все прочие.

Таким образом, исходя из представления об аграрных территориях как о сложных нелинейных системах, необходимо развивать качественный анализ, основанный на выявлении синергетических эффектов, осуществлять поиск управляющих параметров, способных либо удерживать систему на устойчивой траектории развития, либо переводить её на новый аттрактор.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОТРАСЛЕВОЙ СТРУКТУРЫ АПК УРФО И РАЗМЕЩЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВА КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ АГРОТЕХНОЛОГИЙ НА ПРИМЕРЕ ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ

Зальцман В.А., к.э.н.
ЧГАА, г.Челябинск

В известной мере динамика производства сельскохозяйственной продукции в 1992-2008 гг. как отражение адаптации к рынку отраслевой структуры агарного сек-

тора региона. ЗА период радикальных рыночных реформ отраслевая структура аграрного сектора региона претерпела большие изменения. На 2/3 сократилось поголовье КРС в крупных сельхозпредприятиях; практически полностью ликвидировано овцеводство; уменьшилось поголовье птицы и свиней. Синхронно с сокращением поголовья падали посевные площади кормовых культур. Площадь зерновых культур также уменьшилась, но в меньшей степени, чем фуражных. В результате многие сельскохозяйственные предприятия сменили молочно-мясную и мясомолочную специализацию на зерноскотоводческую, а в ряде случаев и зерновую. Эти процессы, безусловно, следует признать негативными. В большинстве растениеводческих отраслей создается меньший добавочный продукт, чем в животноводстве. Потеря большого числа мест доярок, телятниц, скотников усилила безработицу сельского населения, причем наименее социально защищенной его части – женщин, малоквалифицированных работников.

Некоторый рост поголовья КРС в хозяйствах сельского населения в первые годы рыночных преобразований привёл к неоднозначным последствиям. С одной стороны, он частично компенсировал сокращение производства скотоводческой продукции и рабочих мест в сельхозпредприятиях. С другой стороны, частичное перемещение скотоводства с крупных ферм на подворья привело к снижению технологического и технического состояния отрасли до уровня 1950-х гг., уменьшению уровня товарности.

В последние годы ситуация в скотоводстве сельхозпредприятий немного улучшилась. Растёт молочная продуктивность стада. Началось техническое и технологическое перевооружение отрасли. Но, судя по тенденциям, возраст к дореформенному поголовью скота практически исключен. Скорее всего, молочное скотоводство пройдет через тот же революционный процесс, что и птицеводство, и свиноводство в 1970-1980-е годы. Молочное стадо будет сконцентрировано в немногочисленных предприятиях промышленного типа с поголовьем от одной до десяти тысяч коров, иногда именуемых «мегафермами». Если в пригородной зоне проблема специализации нескотоводческих хозяйств может решаться за счет картофелеводства и овощеводства, то в более удалённых от мегаполисов сельских территориях они неизбежно останутся зерновыми.

В зонах региона, неблагоприятных для молочного скотоводства, возможно развитие специализированного мясного скотоводства. Но для этого нужна коренная реконструкция отрасли, которая потребует определённых затрат времени и инвестиций.

Учитывая природно-климатические условия региона, можно прийти к выводу, что в северной половине области продовольственное зерно будет иметь относительно более высокую себестоимость и низкое качество, чем в южной. Поэтому хозяйствам северной лесостепи и горнолесной зоны не могут конкурировать на равных с производителями зерна из степной зоны региона, соседних областей с более благоприятными для зерновых культур условиями – Курганской, Омской и Оренбургской. Политика самоообеспечения продовольственным зерном, отказ (хотя бы и частичной) от междурегионального товарообмена в рассматриваемом сегменте продовольственного рынка противоречит принципам общественного разделения труда, ухудшает условия развития скотоводства. Естественной товарной нишей для местных производителей следует признать выращивание зернофуражных и зернобобовых культур, возможно, рапса. Но эти направления специализации до конца не сложились. Окончательно не сформировались и технологии. Именно потому управляющие воздействия органов, ответственных за выработку аграрной политики в регионе, прежде всего МСХ области, должны быть направлены на организационное и инновационное обеспечение создания кластера производства высококачественного концентрированного фуража на базе сельхозпредприятий зерновой специализации и

предприятий комбикормовой промышленности. На юге области организационные усилия необходимо направить на углубление зерновой специализации путём совершенствования структуры посевных площадей и улучшения технологий с целью повышения урожайности и качества зерна мягкой и твёрдой продовольственной пшеницы, сои, фуражной кукурузы.

Набор культур в регионе, природно-сельскохозяйственной зоне, сельхозорганизации, формируется под влиянием разнонаправленных факторов. Так, если углубление специализации, диктуемое рынком, приводит к сужению набора культур, то задачи контроля сорняков, вредителей и болезней проще решаются при их разнообразном наборе; культуры с разными сроками посева, ухода и уборки, но имеющими одинаковый набор технологических операций, позволяют полнее использовать технические и трудовые ресурсы.

АЛГОРИТМ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ДИНАМИКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ В РАМКАХ СИСТЕМЫ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ СЧЕТОВ*

Захарчук Е.А. к.э.н.
ИЭ УрО РАН, г.Екатеринбург

Российская система формирования показателей, необходимых для проектирования Системы территориальных счетов (СТС) на региональном и муниципальном уровнях, недостаточна для адекватного отображения зависимостей и взаимосвязей социально-экономического развития территорий. В связи с этим, необходима разработка методов и подходов, позволяющих проводить «корректировку» существующей информации, для формирования целостных СТС.

Теоретическая модель определения финансовых потоков, разработанная автором, на уровне региона и муниципальных образований (статистических единиц), в большей мере сходна с системой территориальных счетов Канады, только там она реализуется в разрезе «центр – регионы», у нас же она представлена моделью «регион – территориальные образования». Используемые методы и подходы к определению ВРП, межтерриториальных потоков и т.д. вполне возможно использовать при построении российской системы территориальных счетов. В то же время, неразвитость статистической системы сбора информации на местном уровне, ее несопоставимость с принципами СНС, налагает серьезные ограничения на саму возможность построения СТС в таком виде.

В связи с этим, нами предложен следующий многоэтапный подход к разработке модели оценки и прогнозирования динамики финансовой устойчивости территорий (рисунок).

На первом этапе, необходимо сформировать так называемые «статистические единицы» по муниципальным образованиям, а фактически определить, насколько взаимосвязаны рынки капитала и труда по отдельным муниципальным образованиям. Например, в Свердловской области г.Екатеринбург, являющийся центром притяжения для множества более мелких муниципальных образований-пригородов, вполне возможно рассматривать как единый статистический район, так называемы «большой Екатеринбург». Для городов Ханты-Мансийского автономного округа, где города относительно изолированы, к статистическим единицам правильнее отнести муниципальные районы и рассматривать их во взаимосвязи с прилегающими территориями. «Нарезка» статистических единиц требует либо создания единой методики их формирования, либо индивидуального обследования каждого из исследуемых субъектов РФ.

* Исследование выполнено при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований. Проект № 11-06-00087-а

Рисунок – Поэтапный алгоритм разработки модели определения динамики финансовой устойчивости регионов и входящих в него муниципальных образований

На втором этапе формируется массив данных доступной информации по социально-экономическому развитию субъекта РФ (на основе производственного метода СНС) и «статистических единиц» (по видам первичных доходов). На основе сбора предварительной информации по городам и районам Свердловской области и ХМАО были выделены массивы данных по городам и районам этих территорий, который показал, что «прямыми» методами практически невозможно определить ни один из требуемых показателей Системы территориальных счетов, гармонизированных с СТС. Возможности по формированию необходимых данных могли бы появиться при наличии региональных таблиц «Затраты - Выпуск», однако современное состояние этих таблиц (федеральные данные будут только в 2015 г., региональный разрез даже не предполагается) приводит к необходимости поиска других методов определения данных. Учитывая неоднородность муниципальных образований и проблемы с выявлением реальной добавленной стоимости на предприятиях пилотных регионов, для формирования показателей СТС, в экспериментальном режиме применяется ряд методов корректировки показателей:

а) «прямой» метод – анализ балансов крупных и средних предприятий районов, где в структуре добавленной стоимости они занимают более 70% от общего ВМП;

б) распределительные методы различного свойства, где экономические агенты территорий достаточно разнородны. В настоящее время проходят тестирование ряд распределительных методов, заимствованных из мирового опыта.

Третий этап предлагаемой схемы построения системы территориальных счетов наиболее сложный и предполагает взаимоувязку полученных ранее результатов по формированию показателей и счетов СТС на практическом уровне в виде программы ЭВМ. На данном этапе исследования определена программа, в которой возможно реализация такой системы – это Microsoft Office Excel, имеющая достаточные возможности для разработки компонентов схемы и выведения их в отдельные блоки. Также в данный момент определены основные алгоритмы и выделена структурная схема блоков программы, которые включают в себя:

- расчетный блок, в котором представлены на отдельных листах совокупность алгоритмов и методов расчета по каждому показателю СТС в разрезе по муниципальным округам и статистическим районам;
- центральный блок, в котором определены алгоритмы формирования, распределения и перераспределения финансовых потоков статистических районов в рамках СТС;
- аналитический блок – является производным от центрального, где формируются балансы по отдельным счетам СТС и аналитические таблицы
- прогностический блок – фактически обеспечивает полный свод всей необходимой информации для прогнозирования динамики финансовой устойчивости, предусмотрен отдельный интерфейс по имитационному моделированию ключевых параметров социально-экономического развития территорий.

Таким образом, применяемые методы и подходы по взаимной агрегации показателей системы территориальных счетов докажут свою эффективность при практическом заполнении и проверке логических связей программы ЭВМ, что значительно упростит верификацию применяемых методов и алгоритмов.

ЗОНЫ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО РАЗВИТИЯ КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

Зубарева М.О.
ИЭ УрО РАН, г.Екатеринбург

Одной из важнейших задач государства является создание равноценных условий жизни населения на всей территории страны, а также обеспечение общего экономического роста. В связи с чем в настоящее время возрастает роль территориальных аспектов социально-экономического развития России, в немалой степени вызванных региональными диспропорциями, которые особенно остро проявились в последние десятилетия.

Основной целью новой региональной политики России до 2020 года объявлена сбалансированность социально-экономического развития региона, которая характеризуется уменьшением дифференциации в уровне и качестве жизни путем преодоления инфраструктурных и институциональных ограничений содействия развитию регионов[1]. Под ограничениями понимается прекращение искусственного сдерживания роста «сильных» регионов с целью недопущения усиления диспропорции в сравнении с более «слабыми» регионами.

В основу новой стратегии регионального развития России легла концепция зон опережающего развития (опережающего роста)[2]. Согласно данной концепции акцент в региональной политике ставится не на сокращение диспропорций (уравнительный принцип в распределении доходов), а на поддержку передовых прорывных проектов, которые и являются катализаторами роста того или иного региона.

Однако полностью уйти от политики «выравнивания» задачей для России не ставилось, да и это не возможно в связи с ее огромными территориальными масштабами и многообразием территорий.

В наиболее широком смысле *зоны опережающего развития* – это территории, формирующие основной вклад в социально-экономическое развитие регионов, а также определяющие его специализацию, исходя из оценки конкурентоспособности, потенциала, внутренних и внешних факторов и рынков[3]. Расширение влияния таких зон способствует росту смежных отраслей хозяйствования (транспорт, торговля, сервис и т.д.), поднимает экономику региона на более высокий уровень развития. Каждый регион включает в себя одну или несколько зон опережающего развития.

Однако зона опережающего развития будет являться «опережающей» только в том случае, если институциональная модель данной территории будет эффективной, то есть если сформированная институциональная структура институтов развития «впишется» в существующие социально - демографические, финансово-экономические, природно-экологические, административно-правовые, производственно - технологические и политические ограничения. В противном случае, данная зона перестанет отвечать своему «передовому» назначению и трансформируется в зону регрессирующего развития (т.е. будет оказывать не положительное, а отрицательное воздействие на развитие региона), что приведет к соответствующим негативным последствиям.

---

[1] Рыкова И.Н., Параскева С.Б. Стратегия-2020: Формирование новой региональной политики в России XXI века: (по материалам «круглого стола» экспертов Комитета по экономической политике и предпринимательству Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации) // Региональная экономика: теория и практика. – 2008. - № 29(86). – С.2-6.

[2] Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года от 8 декабря 2011 г. № 2227-р. – URL: http://mon.gov.ru/dok/akt/9130/

[3] Региональная экономика: организационно-экономический механизм управления ресурсами развития региона / Под науч. Ред. Д-ра эконом. Наук, проф. Б.И. Герасимова. – Тамбов: Изд-во Тамб. Гос. техн. Ун-та, 2002. – 112 с.

Оценка функционирования системы институтов развития возможна благодаря их представлению в виде единой институциональной структуры с четко выраженными иерархическими связями – институционального атласа[1].

Под институциональным атласом подразумевается сводная классификация институтов, объединяющая в себе несколько типов систематизации данных институтов по различным критериям: месту возникновения, сферам знаний, функциям управления и сферам деятельности (См. Рисунок).

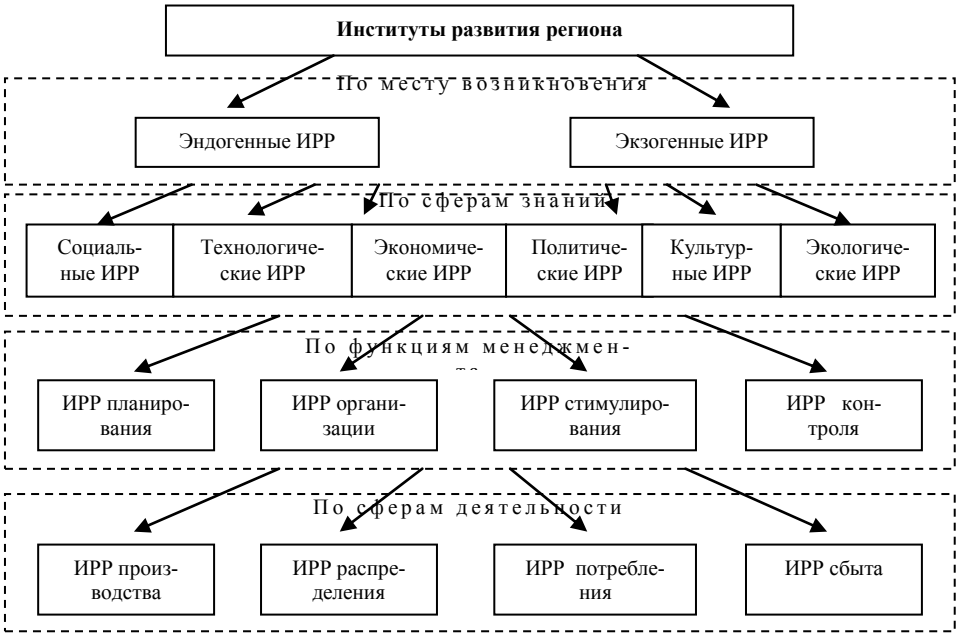


Рисунок – Атлас институтов развития региона (ИРР)

Анализируя наличие либо отсутствие того или иного блока институционального атласа, а также степень его разработанности, можно сделать вывод о способности данной системы институтов регионального развития «встроиться» в существующие институциональные условия, а также сменить собою устаревшую институциональную систему институтов развития региона.

Модель институционального атласа, таким образом, способна выступать неким «идеальным образцом», наложив который на институциональную структуру той или иной зоны, будут отчетливо видны «пробелы» в институциональном строении данной зоны.

Вся территория Российской Федерации поделена на множество участков - зон опережающего развития и их периферии. Ограничим область исследования изучением зон опережающего развития одного из северных регионов России – Ямало-Ненецкого автономного округа.

Ведущей отраслью промышленности Ямало-Ненецкого автономного округа является топливная промышленность. Конкурентными преимуществами социально-экономического развития ЯНАО являются: богатый природно-ресурсный потенциал (газ, нефть, руды, уголь, лесные ресурсы); географическая близость к глобальной транспортной коммуникации - Северному морскому пути; развитая газотранспортная инфраструктура; высокий уровень развития строительного производства (11 % в общем объеме промышленного производства ЯНАО в сравнении с 5 % в целом по России); мощный нефтегазодобывающий комплекс.

[1] Попов Е.В., Власов М.В., Зубарева М.О. Моделирование институционального атласа развития региона в экономике знаний: Препринт. – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2010. – 115 с.

Стратегия социально-экономического развития ЯНАО на период до 2020 года определяет пять зон опережающего развития:

1. Горнодобывающая зона Полярного Урала. Развитие горнодобывающей промышленности является главным направлением диверсификации экономики ЯНАО. Институтами опережающего развития данной зоны должны стать институты горнодобывающей промышленности, а также развития энергетической инфраструктуры.

2. Ямальская газодобывающая зона. Институты опережающего развития зоны: институт добычи газа, институт развития газопроводного транспорта, институт экспортных поставок.

3. Гыданская зона – новый перспективный газодобывающий регион ЯНАО. Институты опережающего развития Гыданской зоны: институты газодобычи, развития оленеводства и рыболовства.

4. Надым-Тазовская зона – главный газодобывающий район ЯНАО и РФ, являющийся также транспортно-логистическим и энергетическим центром округа. Институты опережающего развития зоны: институт газодобычи, развития энергетической инфраструктуры и транспортно-логистических систем.

5. Южная зона – главный нефтедобывающий район ЯНАО. Институты опережающего развития: институт нефтедобычи, нефтегазопереработки; развития энергетической инфраструктуры и транспортно-логистических систем.

Таким образом, каждая из выше перечисленных зон имеет определенную специализацию и назначение в комплексном развитии региона страны. Институциональную основу данных зон составляют институты развития (соответствующие отраслевой направленности той или иной зоны), от эффективности функционирования которых зависит, будет ли указанная территория соответствовать своему названию «зоны опережающего развития» и стимулировать экономический рост региона или же фактически будет являться «зоной регрессирующего развития».

Так как каждый институт имеет свой жизненный цикл, то основная специализация той или иной зоны опережающего развития с течением времени, а также под влиянием социально - демографических, финансово - экономических, природно-экологических, административно - правовых, производственно - технологических и политических факторов будет подвергаться изменениям. Направление данных изменений найдет свое отражение в снижении или увеличении значения индекса качества жизни населения, под которым понимается социально-экономическая характеристика уровня потребления как материальных благ и услуг, так и удовлетворения духовных потребностей человека, и являющегося основным критерием развития / деградации региональной социально-экономической системы.

РЕГИОНАЛЬНЫЙ ПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС: НУЖЕН ОБОСНОВАННЫЙ МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ

Игольников Г.Л., д. э.н.
ЯГСХА, ЯГТУ, г.Ярославль

Экономические научные и практические работники должны совместно выработать обоснованный управленческий механизм комплексного профессионального анализа фактического состояния и квалифицированного поиска предпочтительных направлений повышения инновационной активности в промышленности региона, а получаемая информация должна быть доступной и понятной всем заинтересованным участникам этих процессов. Необходимо выработать своеобразный управлен-

ческий стандарт о статусе, составе, показателях, финансировании, мониторинге полноты и своевременности реализации программных документов о стратегическом инновационном развитии регионального промышленного комплекса. Не претендуя на исчерпывающую полноту формулировки данной задачи, понимание необходимости ее решения возникло из наблюдения за развитием промышленности Ярославской области, в частности.

В 2007г. московские специалисты из агентства «Эксперт РА» подготовили «Стратегию социально-экономического развития Ярославской области до 2030 года», которая была утверждена постановлениями Губернатора области от 22.06.2007г. № 572 и от 18.12.2007г. № 1146. (Далее – «Стратегия» Мне не известно, что в истекшие годы реализация «Стратегии» получала бы официальную оценку. Неужели вместо «руководства к действию» «Стратегия» была только «конъюнктурно-ритуальным» документом для открытия централизованного финансирования?

Московские разработчики «Стратегии…» со ссылкой на соответствующую публикацию на трех страницах изложили мою авторскую, нетрадиционную оценку экономичности развития ярославской промышленности. Она, в частности, показала, что за анализируемую пятилетку при благополучных финансовых показателях весь прирост объема продукции на 80% был получен за счет экстенсивного развития (привлечение дополнительных ресурсов, на традиционном техническом уровне производства, при более высоком стоимостном по сравнению с физическим приросте объема продукции, т.е. за счет роста цен), а экономически предпочтительное интенсивное развитие обеспечило лишь 20% прироста объема продукции за счет ресурсосбережения, роста производительности труда, фондоотдачи, материалоотдачи. Поэтому представляется важным и своевременным постановление Правительства области от 10.05.2011г. (№ 347-п) об утверждении «Областной целевой программы модернизации и инновационного развития промышленности Ярославской области на 2011 – 2013 годы» (далее – ОЦП).

Утверждению ОЦП предшествовала презентация ее Концепции, в ходе которой я предложил, в частности: во вводной части ОЦП полнее раскрыть недостаточность масштаба и результативности инновационной деятельности в ярославской промышленности; использовать для такой оценки областные статистические справочники, несмотря на то, что сейчас они могут быть лишь исходной информационной базой для квалифицированного экономического анализа из-за ограниченности данных, недостаточной их сопоставимости и т.п.; из названия ОЦП убрать букву «и», при которой «модернизация» и «инновационное развитие» воспринимаются как нечто «обособленное», хотя, на мой взгляд, провозглашаемая сегодня «модернизация» есть обусловленный специфическими обстоятельствами «текущий момент» всеобщего, постоянного и непрерывного процесса инновационного развития. (К сожалению, я «не был услышан» участниками презентации...)

Общий объем финансирования ОЦП предусмотрен в размере 1004,4 млн. руб., из которых 23,5% приходится на долю областного бюджета, 76,5% – на внебюджетные источники, факт формирования, своевременность и доступность которых «вызывает тревогу» из-за практики: «сначала – отобрать, потом – поделить»...

ОЦП предусматривает предоставление субъектам промышленной деятельности (СПД) несколько видов субсидий на безвозмездной и безвозвратной основах для возмещения части затрат на инновационную деятельность. В 2010г. среди крупных и средних ярославских промышленных предприятий инновационно-активными были 40, т.е. только 3,3%. Субсидий на НИОКР намечается выдать в 2012г. – 3, в 2013г. – 10, т.е. их могут получить соответственно 7,5% и 25% инновационно-активных предприятий, но только при условии, что они отвечают «отборочному цензу» из следующих требований: наличие государственной регистрации и деятельность на территории области не менее года; уровень заработной платы наемных работников

не должен быть ниже прожиточного минимума, установленного для трудоспособного населения области; отсутствие просроченной задолженности по заработной плате наемных работников; отсутствие просроченной задолженности в консолидированный бюджет и внебюджетные фонды области; отсутствие относительно заявителя постановления о возбуждении исполнительного производства; отсутствие состояния реорганизации, ликвидации, банкротства; не участвуют в соглашении о разделе продукции; не являются нерезидентами РФ; в текущем финансовом году из областного бюджета не получили поддержку на аналогичные цели.

Размер субсидий ограничен 50% фактических затрат и определенной суммой. В виде приложений к ОЦП по каждому виду субсидий разработан порядок их предоставления. Текст документа «Порядок предоставления субъектам промышленной деятельности Ярославской области субсидий для возмещения части затрат, связанных с проведением НИОКР, приобретением лицензий и внедрением в производство инновационной продукции» включает: 41с. и 6 разделов; 7 критериев отбора достойной поддержки заявки, которая сама содержит 15 обязательных документов; 12 приложений включают 26 таблиц и 177 показателей (!!). Смогут ли заводские управленцы своими силами, своевременно, с буквальной точностью подготовить такой комплект документов? Не будут ли они признаны «приемлемыми», «ценз» – пройденным, размер субсидии – достаточным лишь при «послаблении» и «особой» договоренности на «определенных» условиях с чиновниками отборочной комиссии уполномоченного органа? Нет ли за всем этим «искушения коррупционным откатом»?

В 2010г. только 8% крупных и средних ярославских промышленных предприятий были государственной собственностью, реальные хозяева многих из 92% остальных предприятий – за пределами области, а их «управляемость» и даже информационная доступность – ограничены. В таких условиях располагает ли департамент промышленной политики областной администрации правовыми, финансовыми, информационными и другими ресурсами вообще, в т.ч. его ОЦП, для того, чтобы перевести ярославскую промышленность из нынешнего состояния на необходимый и желанный путь модернизированного инновационного, экономичного, преимущественно интенсивного развития? Не подменяется ли реальное, целенаправленное управленческое воздействие на независимых СПД его «имитацией»?

Не ждет ли ОЦП «управленческая судьба» «Стратегии»?

ВЛИЯНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ФАКТОРОВ НА РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ МЕЖДУ РАБОТНИКОМ И РАБОТОДАТЕЛЕМ

Калабина Е.Г., к.э.н.,
Арсланова Л.Ш.
УрГЭУ, г.Екатеринбург

Экономика как сложная система взаимодействия различных хозяйственных объектов и субъектов пронизана разнообразными по силе и форме влияния восходящими, нисходящими и наклонными связями, без понимания которых невозможно объяснить поведение участников рыночных отношений. Проявление этих взаимосвязей становится наиболее заметным в периоды общественных и экономических *трансформаций*, связанных со сменой принципиально разных хозяйственных систем. При этом качественные и количественные преобразования, происходящие на одном из уровней системы, отражаются на функционировании других уровней и

сфер деятельности, приводя подчас к разнообразным и противоречивым результатам.

Плотность, разнообразие и характер взаимосвязей и взаимозависимостей между уровнями экономической системы находят свое отражение при изучении экономических и институциональных факторов, влияющих на политику и практики взаимоотношений между работниками и работодателями отдельных предприятий. Поскольку взаимоотношения между работниками и работодателями в экономических организациях возникают в рамках определенной экономической, культурной, исторической, и институциональной системы, постольку они подвержены непрерывным эволюционным и / или революционным изменениям.

Теоретические подходы и оценивание практики взаимодействия между работниками и работодателями в экономических организациях представляют значительный интерес для российских и зарубежных исследователей. Изменяющиеся институциональные условия и современная экономическая ситуация в России актуализирует исследование вопросов определения и оценки факторов влияния при принятии решений экономическими организациями в сфере трудовых отношений. При этом особого внимания заслуживает вопрос о роли такого фактора как – *наличие профсоюзов и измерение их переговорной силы при принятии решений по вопросам занятости и оплаты труда работников.*

Цель проведения комплексного исследования – определение и измерение влияния факторов, способствующих повышению результативности функционирования системы отношений между работником и работодателем (с акцентом на анализ организованности и сформированности профсоюзов на уровне предприятия и отрасли) в промышленных компаниях Уральского региона.

В ходе исследования выявлялись качественные характеристики факторов, позволяющие оценить результативность системы отношений «работник – работодатель» экономической организации и была проведена оценка взаимосвязи факторов, влияющих на результативность управления взаимоотношениями между работником и работодателем, количественными методами.

Местом проведения исследования был выбран Уральский регион как один из наиболее релевантных регионов с точки зрения современной экономической действительности, представленный и компаниями, созданными еще в период централизованной экономики, и новыми российскими компаниями. Число исследуемых компаний – 48, период исследования – 2008-2009 г. В исследование были включены компании строительной индустрии с различной структурой капитала.

Основное внимание в ходе исследования было уделено оценке переговорной силы профсоюзных организаций при взаимодействии работников и работодателей по вопросам об установлении уровня оплаты труда работников и их занятости.

В качестве теоретической и методологической основы исследований системы отношений между работниками и работодателями нами рассматривались несколько различных концептуальных подходов (О.Уильямсон; Эренберг,Смита; Р.Капелюшников; С. Рощин, Т.Разумова; И Козина, А.Темницкий; А.Шахнович, Г.Юдашкина и др.):

– менеджериальные теории управления человеческими ресурсами,

– социологические теории – теории экономического, социального и информационного обмена, теории «работник – организация»,теория социального вовлечения, теория ресурсной зависимости и ряд других,

– теории экономики труда – теории сегментации, теории трудовой мобильности, теории эффективной заработной платы, теории человеческого капитала, теория внутреннего рынка труда и т.п.

Теоретические исследования очевидным образом предполагают, что взаимоотношения между работниками и работодателями при многообразии их проявления складываются преимущественно в двух аспектах:

- установление уровня вознаграждения работника в соответствии с его квалификацией, должностью, статусной позицией в организации, местом расположения компании и другими факторами,
- продолжительность отношений занятости.

Посредником в решении данных вопросов между работниками и работодателями выступают профсоюзные организации. Однако чаще всего они рассматриваются как инструмент достижения (и той, и другой стороной переговорного процесса – работниками и работодателями) собственных целей, и потому функции, выполняемые профсоюзами, меняются в соответствии с типом и характером взаимоотношений между работником и работодателем.

Так, согласно О.Уильямсону, выделяется две функции профсоюзов, способствующих росту эффективности взаимоотношений между работником и работодателем:

- представительская роль профсоюзов, позволяющая сторонам заключать и реализовывать предпочитаемые трудовые соглашения,
- управленческая, создающая предпосылки для непрерывности отношений занятости и найма.

Эренберг и Смит приводят в своей работе данные по заработной плате рабочих, свидетельствующие о том, что заработная плата состоящих в профсоюзе рабочих превышает зарплату остальных порядка 10%.

Среди эмпирических исследований, касающихся российской практики участия профсоюзов в регулировании взаимоотношений между работником и работодателем, доминируют преимущественно социологические и лишь частично затрагивающие экономические аспекты данной проблематики.

Так, в исследовании по вопросам принятия решений в сфере труда и занятости, проведенном в 2001 году А.Шахновичем и Г.Юдашкиной по предприятиям Новосибирской области, были рассмотрены пять моделей построения системы отношений между работниками и работодателями и сделан вывод о том, что целевые установки профсоюзов при заключении коллективных договоров соответствовали модели «право управлять».

Бюрократизация профсоюзных организаций как системное свойство современного российского трейд-юнионизма отмечалась в ряде работ [Алашеев, 1995; Козина, 2002; Ильин, 2006]. Среди значимых черт, способствующих бюрократизации, исследователи указывали на высокую пассивность рядовых членов, снижение роли лидерских функций профсоюза, а также сокращение коллективных действий, основанных на солидарной активности рабочих.

Методологическая основа проведенного исследования состояла в выявлении взаимосвязи между факторами, способствующими и влияющими на эффективность управления взаимоотношениями между работником и работодателем при посредничестве профсоюзов.

Первоначальные гипотезы были сформулированы следующим образом:

- ключевыми факторами, оказывающими непосредственное влияние на развитие взаимоотношений между работником и работодателем экономической организации, являются размер компании, величина активов, охват работников профсоюзным участием и степень сформированности профсоюзной организации, уровень концентрации товарного рынка и рынка труда, динамика роста объема продаж, интенсивность НИОКР, обмен ресурсами и информацией между участниками.
- взаимодополняемость и согласованность практик во взаимоотношениях между работником и работодателем при посредничестве профсоюзов не уменьша-

ют текучесть работников, не повышают результативность их труда (производительность труда) и не влияют на экономические результаты деятельности компании.

Выдвинутые нами гипотезы о взаимосвязи факторов, влияющих на эффективность управления взаимоотношений между работником и работодателем, были проверены в ходе исследования методами качественного и количественного анализа.

На основе полученных данных нами был проведен регрессионный анализ путем построения эконометрических моделей для тестирования гипотез.

Проведенный нами регрессионный анализ показал, что наиболее существенными факторами, влияющими на эффективность управления взаимоотношениями между работником и работодателем, являются: вид деятельности компании, удаленность от областного центра, величина активов, объем выручки и доля средств на оплату труда в себестоимости.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ИННОВАЦИИ НА МЕЗОУРОВНЕ: ПРОБЛЕМА РЕГУЛИРОВАНИЯ РИСКА ДЕФОРМАЦИИ

Качалов Р.М., д.э.н.
ФУ при Правительстве РФ, г.Москва,
Яковлева Н.В., д.э.н.
ЮУрГУ, г.Миасс

В рамках региональной инновационной системы функционирование экономических субъектов осуществляется, как правило, в условиях институциональной среды, стимулирующей инновационный тип хозяйственной деятельности. Очевидно, что создание такой институциональной среды возможно только в результате целенаправленной и согласованной работы административных, отраслевых, инфраструктурных и других субъектов мезоэкономики (Норт, 1997). Цель данного исследования состоит в выявлении условий повышения качества управления формированием эффективной институциональной мезоэкономической среды. В данной работе были использованы некоторые результаты исследований, выполненных за счет бюджетных средств по Тематическому плану НИР Финуниверситета 2011 года. В частности здесь использовано определение понятия «институциональных инноваций» как таких новых экономических институтов (нормы, правила, методические указания, рекомендации и т.п.), которые являются результатом специальной научно-методической разработки и выдержали общественную и научную экспертизу.

Необходимость целенаправленного создания новых экономических институтов мезоэкономического уровня, регулирующих принятие решений, деятельность и взаимодействие социально-экономических субъектов и их групп и предназначенных для решения актуальных и перспективных социально-экономических проблем регионов, обоснована практическими потребностями позитивного экономического развития.

Как было показано ранее (Качалов, 2002), понятие экономического риска может использоваться как инструмент повышения качества управления в широком смысле. Для целей данного конкретного исследования вводится в рассмотрение понятие «риска деформации институциональной инновации» именно как характеристика качества управления процессом институционального проектирования.

В процессе внедрения институциональных инноваций желательно понять приживется ли новая норма, будет ли ее введение способствовать позитивному развитию хозяйственной практики, не возникнет ли отторжение новой нормы или иска-

жение ее сути и целевой направленности. Такие случаи можно трактовать как проявления факторов риска деформации институциональных инноваций.

Очевидно, что в процессе формирования институциональных инноваций и до ввода их в «эксплуатацию» необходимо предусматривать меры по предотвращению искажений или деформации сущности новых институтов в правоприменительной практике. Естественно потребовать, чтобы разработка и обоснование применения подобных мер производились с единых методических позиций. Поэтому необходимым условием предотвращения риска деформации институциональных инноваций является разработка методов регулирования риска и создание методических рекомендаций по управлению уровнем соответствующего вида риска.

Согласно операциональной теории управления экономическим риском возможные методы предотвращения риска деформации (искажения) институциональных инноваций можно разделить на *четыре вида*: методы *уклонения, локализации, диссипации и компенсации* риска деформации институциональных инноваций.

Первые в этом ряду – методы уклонения от риска деформации институциональных инноваций (методы *предварительной апробации и селекции связанных институциональных инноваций*) – наиболее консервативные. Сущность методов этого вида состоит в том, чтобы прежде, чем вводить некую новую норму, она должна выдержать опытно-экспериментальное опробование на ограниченном временном интервале и на сравнительно небольшом, но представительном числе объектов, на деятельности которых введение институциональной нормы – априори понятно – должно сказаться наиболее явно. Другие методы этого вида предполагают проведение предварительной экспертизы на предмет обнаружения негативной связи вводимой нормы с уже действующими регуляторами или с негативно зарекомендовавшими себя институтами.

Достаточно близкими к рассмотренным являются методы группы локализации риска: это методы *административного, экономического и институционального хеджирования риска*. Как понятно из названия этой группы методов, способ их применения основывается на возможности (которая, кстати, имеется далеко не всегда) принудительно ограничить (локализовать) сферу распространения нежелательных изменений, обусловленных введением институциональных инноваций, административными, институциональными либо экономическими мерами или санкциями. Например, ограничивая возможности применения институциональной инновации или создавая *временные административные структуры*, в обязанность которых вменяется наблюдение и поддержка процессов укоренения институциональной инновации.

В другом случае предлагается вводить в состав формализованной институциональной инновации положение об ограничении распространения или применения данной нормы хозяйственными объектами определенных типов (*метод институционального хеджирования*). Наконец, еще один метод локализации институциональных инноваций может состоять в том, чтобы предусматривать определенные штрафные санкции за преднамеренную деформацию содержания или границ применения институциональной нормы с целью извлечения нелегитимной выгоды (*метод экономического хеджирования*).

В иных приложениях предлагается использовать вариации весьма распространенных в других экономических приложениях способы рассредоточения (диссипации или диверсификации) риска. В этом случае меры противодействия формируются дифференцированно в порядке противодействия конкретным, специфическим и выявленным факторам риска: либо это меры противодействия, специфицированные по периоду действия институциональной нормы (*метод периодизации распределения риска*), либо это меры ограничения распространенности данной нормы конкретными типами экономических объектов (*метод объектной дискриминации*).

Что касается четвертой разновидности методов предотвращения риска институциональных инноваций – методов компенсации риска, то здесь, прежде всего, следует выделить два подвида, условно названные пассивными и активными методами. Пассивные – это методы регулярного наблюдения и анализа ситуации (*методы мониторинга и прогнозирования состояния институциональной среды*). В то время как «активные» методы ориентированы на заблаговременную подготовку к возможным нежелательным проявлениям и соответствующую разработку антирисковых управляющих воздействий. В некоторых случаях может потребоваться введение в действие альтернативных институциональных норм, предназначенных для компенсации факторов риска нежелательного развития событий от введения институциональной инновации.

В данной категории одним из важнейших и действенных мер предотвращения риска нежелательных институциональных изменений (деформации институциональных инноваций) является *метод стратегического планирования институционального развития*. Направленное позитивное развитие институциональной среды, безусловно, должно осуществляться планомерно и научно обоснованно, принимая во внимание перспективные потребности модернизации экономики, содержательные характеристики институтов и соотношение их распространенности в среде (Клейнер, 2008). Например, поскольку институты делятся на регулятивные и конструктивные, важно чтобы их соотношение в институциональной среде соответствовало потребностям институционального развития и не создавало дополнительные факторы риска появления нежелательных институциональных норм.

В частности, известно, что обилие регулятивных норм ограничивает пространство маневра для деятельности экономических субъектов. Перенасыщенность социально-экономического пространства ограничительными нормами вынуждает экономические субъекты затрачивать чрезмерные усилия на разработку, выбор и принятие хозяйственных, в частности, стратегических решений. Перенасыщенность регулятивными нормами и недостаточное развитие конструктивных – ограничивают инициативы хозяйствующих субъектов и т.п.

Другими параметрами институциональной среды являются ее плотность или насыщенность институтами, а также степень жесткости институциональной среды. Таким образом, создание стратегии развития институциональной среды создает научно-обоснованную платформу для возникновения риска нежелательных институциональных инноваций.

В целом работоспособная система предотвращения рисков институциональных инноваций должна строиться с использованием максимально возможного числа методов регулирования риска деформации институциональных нововведений, основные из которых рассмотрены выше.

В заключение следует заметить, что введению в действие того или иного метода предотвращения риска институциональных инноваций должно предшествовать создание некоторой организационной единицы, ответственной за реализацию конкретного метода и наблюдения за процессом и результатами его функционирования.

Список литературы

Качалов Р.М. Управление хозяйственным риском. – М.: Наука (Серия «Экономическая наука современной России»), 2002.

Клейнер Г.Б. Стратегия предприятия. – М.: Издательство «Дело» АНХ, 2008.

Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997.

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА УПРАВЛЕНИЯ В СФЕРЕ РЕГИОНАЛЬНОГО ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Кивелева Н.Н., к.э.н.
МЗ СО, г.Екатеринбург

Проблема системного изменения организации, управления и финансирования здравоохранения является чрезвычайно актуальной в условиях проводимой модернизации здравоохранения и совершенствования федерального и регионального законодательства.

Современный этап развития здравоохранения характеризуется следующими основными положениями:

- создание новых законодательных и нормативно – правовых основ деятельности здравоохранения;
- централизация системы обязательного медицинского страхования на федеральном уровне и переход на преимущественно одноканальное финансирование учреждений здравоохранения;
- изменение правового статуса учреждений здравоохранения и принципов бюджетного финансирования отрасли;
- дальнейшее разграничение полномочий в сфере здравоохранения с передачей их на уровень субъекта РФ и созданием вертикально-интегрированных и централизованных систем регионального здравоохранения;
- совершенствование методологии и методик оценки результативности деятельности здравоохранения.

Вместе с тем, остаются нерешенными базовые проблемы организации оказания медицинской помощи населению и финансирования отрасли, ведущие к сохранению негативных тенденций в состоянии здоровья населения. Главными из них являются:

- высокие показатели заболеваемости и смертности населения;
- структурная неэффективность здравоохранения с низким приоритетом профилактики заболеваний;
- недостаточный уровень финансирования учреждений здравоохранения, программ и проектов при неэффективном использовании имеющихся ресурсов;
- низкая обеспеченность кадрами врачей и среднего медицинского персонала, наличие диспропорций в обеспеченности кадрами и слабо развитая система мотивации к результативному труду;
- низкая удовлетворенность населения доступностью и качеством медицинской помощи.

Изменение правовых, финансово-экономических основ деятельности отрасли и дальнейшие процессы разграничения полномочий в сфере здравоохранения требуют теоретико-методологического обоснования следующих аспектов управления системой здравоохранения:

- разработка принципов, целей и задач государственного управления здравоохранением на основе современных подходов теории управления социально-экономическими системами;
- формирование оптимальных структур органов управления здравоохранения регионального уровня, обоснование и разграничение функций управления;
- совершенствование теоретических и методических подходов к оценке эффективности деятельности органов управления здравоохранением;
- разработка системы оценки результативности предлагаемых мер и механизмов обеспечения деятельности отрасли на региональном уровне;

- оценка качества принимаемых управленческих решений и степени их влияния на достижение целей и результатов деятельности отрасли.

В комплексной системе обеспечения деятельности здравоохранения важную роль играет организационно-управленческая подсистема включающая в себя следующие элементы:

- органы управления здравоохранением федерального, регионального и муниципального уровня;
- система и структура управления медицинскими организациями;
- организационные технологии и методы управления;
- информационные потоки управления системой здравоохранения.

Разработке вопросов управления в здравоохранении посвящены научные работы Л.А.Габуевой, В.И. Стародубова, И.М. Шеймана, А.Б. Блохина, А.И. Вялкова и ряда других. Значительное место в дискуссиях ученых уделяется вопросам целеполагания в сфере управления здравоохранением, определения задач и функций управления, совершенствования методов управления. Вместе с тем недостаточно разработанной остается проблема создания оптимальных структур органов управления здравоохранением регионального уровня. Данная задача приобретает особую актуальность в условиях постоянно происходящих процессов модернизации отрасли.

Теоретическим основанием проектирования организационных структур органов государственного управления должен являться системный подход с применением положений теории управления социально-экономическими системами и сочетанием структурно-функционального и программно-целевого подходов. Структурно-функциональный подход предлагает рассматривать организацию как структурированную систему специализированных, особым образом связанных между собой элементов, каждый из которых имеет свои функции и задачи. В свою очередь при использовании программно-целевого подхода основой решения управленческих проблем является установление цели развития, формирование программы (плана) мероприятий для достижения определенного результата.

По нашему мнению, определяющими факторами проектирования структуры органов управления здравоохранением на уровне субъекта РФ являются:

- полномочия органов государственной власти в сфере здравоохранения, определяемые федеральным и региональным законодательством;
- медико-демографическая ситуация на территории региона;
- административно-территориальное деление субъекта РФ;
- состав и структура медицинских организаций, оказывающих медицинскую и лекарственную помощь населению региона, включающая федеральные, областные, муниципальные, частные и ведомственные медицинские и фармацевтические организации;
- медицинские технологии их уровень, производственные мощности организаций здравоохранения;
- кадровый потенциал здравоохранения региона, в том числе административно-управленческого персонала;
- степень развития информатизации отрасли;
- источники и объемы финансирования организаций здравоохранения, программ и проектов в сфере здравоохранения;
- исторические аспекты формирования и развития органов исполнительной власти региона, в том числе в сфере здравоохранения.

В соответствии с возложенными полномочиями функции органа управления здравоохранения региона по сферам деятельности возможно сгруппировать следующим образом:

- общие вопросы здравоохранения, в том числе разработка нормативно-правовой базы и координация деятельности в сфере здравоохранения;

профилактика заболеваний, оказание всех видов медицинской помощи на всех ее этапах всему населению субъекта РФ;

- охрана семьи, материнства, отцовства и детства;
- медицинская статистика и информатизация;
- подготовка, повышение квалификации кадров и научно-исследовательская – деятельность;
- медицинское страхование;
- экономика, финансы, бюджет, ценообразование;
- материально-техническое обеспечение;
- организация лекарственного обеспечения;
- мобилизационная подготовка, мобилизация и гражданская оборона;
- организация медицинской помощи при чрезвычайных ситуациях.

В настоящее время в здравоохранении происходят четко выраженные и подкрепленные на законодательном уровне процессы централизации властных полномочий и финансовых ресурсов. Следует отметить, что централизованная модель управления здравоохранением обладает определенными преимуществами, особенно в условиях значительного количества масштабных проблем деятельности отрасли. Ее несомненным достоинством является создание возможностей для оптимального размещения сети медицинских организаций субъекта РФ, обеспечения доступности специализированной медицинской помощи на базе межмуниципальных медицинских центров, координации деятельности служб и учреждений здравоохранения, определения приоритетов вложения финансовых ресурсов, решения кадровых вопросов. В связи с вышеизложенным, научное обоснование и разработка методических положений по проектированию организационных структур органов государственного управления здравоохранением на региональном уровне является востребованной и актуальной задачей, требующей решения.

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА РЕКЛАМЫ

Козлов Д.В.
ФБГОУ ВПО «ЧелГУ», г.Челябинск

Первое десятилетие XXI века сопровождалось бурным развитием прогрессивных информационных технологий. Данное развитие сопровождалось повсеместным внедрением инновационных организационно-технических решений в сфере распространения информации, масс-медиа и массовых коммуникаций. Такие тенденции сохраняются и прогрессируют по сей день. В частности, это касается развития глобальной сети Интернет. Очевидно, что гигантскими темпами растет число пользователей сети, совершенствуются технологии представления информации, расширяется пропускная способность каналов связи. Данные изменения не могли не повлечь за собой изменений во всех сферах общественной жизни. Экономика одна из первых остро реагирует на подобные процессы. В рамках данной работы пойдет речь об изменениях на рынке рекламы, а именно региональных рынках, вызванных прогрессом в сфере информационных технологий.

Целью настоящей работы является разработка предложений по уменьшению негативных последствий для субъектов регионального рынка рекламы, испытавших отток клиентов вследствие развития современных информационных технологий. Цель достигается через решение следующих задач: изучение количественных и

иных показателей состояния сегментов региональных рынках рекламы, полученных из различных информационных источников, проведение сравнительного анализа данных показателей, выявление перспектив и тенденций развития региональных рынков рекламы.

Любые прогрессивные изменения, как известно, вызывают не только положительные эффекты в экономике, но и отрицательные. Точнее сказать, для одних субъектов рынка последствия одного того же изменения позитивны, а для других – негативны. По мере развития прогресса в сфере информационных технологий одни субъекты региональных рекламных рынков выиграли, а другие понесли некоторые убытки.

Прежде чем делать какие-либо выводы проанализируем данные об объёмах размещения рекламы в различных видах региональных СМИ. По данным компании TNS Gallup в масштабах всей страны в 2011 году телевидение сдало позиции по сравнению с 2010 годом (было на первом месте), уступив место наружной рекламе. Спад покупки телерекламы составил 3,5%. Потери в печатном бизнесе составили всего 0,2%, в радио – 0,4 %. Рост наружной рекламы составил 21,6%, а интернет-реклама показала положительную динамику в 15,1%. Итого, рейтинг рекламоразместителей предстал в виде следующих цифр [2]:

1. 21,39% – наружная реклама
2. 20,02% – телевидение
3. 9,85% – пресса
4. 4,81% – интернет
5. 2,62% – радио

По данным рекламной группы Deltaplan оборот южноуральского рынка рекламы за девять месяцев текущего года составил 1,97 млрд. рублей. Для сравнения: объем рекламного рынка Екатеринбурга за аналогичный период составил 3,7 млрд. руб., России – 179 млрд. руб. [3].

Исследования TNS Gallup на рекламном рынке Челябинска показали следующие данные о структуре рекламного рынка [2]:

Таблица 1 – Объемы доходов от рекламы в г. Челябинске за период 2011 г. и прирост по отношению к 2010 г. в разрезе различных видов СМИ.

Сегменты	**Январь-сентябрь 2011, млн руб.**	**Прирост к янв.-сент. 2010, %**
Телевидение	1 107,5	3,5
Пресса	696	1,5
Наружная реклама	540,3	14
Радио	210,4	Нет данных за 2010 год
Интернет	250	40

Отсюда видно, что абсолютным лидером по объёму продаж на рынке рекламы является телевидение. Но это не означает его абсолютного превосходства. Столь высокая цифра объясняется лишь существенной дороговизной телевизионной рекламы при её сравнительно высокой популярности, особенно в среде крупных состоятельных и платежеспособных рекламодателей. Тем не менее, прирост её объёмов по отношению к 2010 году находится лишь на третьем месте в общем рейтинге. Лидерские позиции в объеме сохраняет наружная реклама и пресса. По сравнению с общенациональными тенденциями в рамках Челябинского рынка прирост доходов наружной рекламы ниже, но, всё же занял второе место. Объясняется это сравнительно низкой стоимостью и большой эффективностью. Интернет реклама по уровню доходов ушла на предпоследнее место, лишь немного обогнав радио, но, стоит обратить внимание на колоссальный прирост её доходов по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года. Это в 11,5 раз больше, чем рост доходов телеви-

зионной рекламы. Несложно предположить, что при сохранении такой тенденции Интернет-реклама обгонит телевидение по уровню доходов за предстоящие 4 года и даже быстрее, так как с каждым годом растет её популярность и, соответственно, темп прироста выручки.

Чем можно объяснить подобную тенденцию? Начнём с того, что Доверие рекламодателей к Интернет-СМИ обусловливается постоянным ростом их аудитории в виду растущей доступности сети Интернет. Согласно утверждению о том, что рынок средств массовой информации и массовых коммуникаций является двойственным рынком их содержания и рекламных услуг, а интерес рекламодателя прямо пропорционален объёму аудитории, потребляющей содержание СМИ [1] интернет-ресурсы должны стать лидером на рынке рекламы. Действительно, веб-ресурсы имеют ряд неоспоримых преимуществ перед традиционными масс-медиа. Рассмотрим таковые на примере сравнения эфирного телевидения и Интернет-телевидения. Некоторыми характерными свойствами интернет-телевидения являются: гибкость, новые бизнес-модели, высокая избирательность аудитории, приборная достоверность статистических данных, простота управления видеоконтентом, полная интерактивность (обратная связь, контекстные ссылки), экономичность, низкие риски «вхождения». В то же время, характеристиками классического телевидения являются: жесткие, устоявшиеся бизнес-модели, низкая избирательность аудитории, необходимость проведения косвенных статистических исследований, сложность управления видеоконтентом, ограниченная интерактивность, затратность, высокие риски «вхождения» [4]. Как мы видим – это полная противоположность, интернет телевидение обладает очевидными преимуществами перед классическим.

Итак, рассмотрев данные о состоянии региональных рекламных рынков, можно сделать выводы о существующих перспективах их развития:

1. Наружная реклама и, в особенности, интернет-СМИ будут динамично развиваться, расширяя аудиторию и привлекая большее количество рекламодателей.

2. Остальные, так называемые «традиционные» субъекты рекламного рынка будут испытывать отток аудитории и рекламодателей, что повлечет за собой в дальнейшем их банкротства и уход с рынка.

Но это не окончательный список возможных сценариев. Из второго пункта можно кроме абсолютно негативного сценария выделить еще два. Первый – часть классических СМИ, имеющих государственную или муниципальную поддержку будут сохранять свою финансовую устойчивость вплоть до окончания подобной поддержки. Второй – классические медиапредприятия, внедряющие и продвигающие прогрессивные организационно-технические и управленческие решения смогут как минимум удержать свои позиции на рынке, как максимум продолжить тенденцию развития, расширяя аудиторию и привлекая новых рекламодателей.

Для испытывающих снижение популярности классических рекламоразместителей – печати, радиовещания и телевидения существуют способы пойти по второму сценарию, описанному в предыдущем абзаце. Приоритетным является активное внедрение инновационных информационных технологий, в частности – использование интернет-ресурсов. Создание онлайн-версий привычных СМИ позволит им привлечь новую аудиторию и приобрести описанные выше преимущества интернет-СМИ. Но стоит отметить, что не в коем случае не стоит отказываться от своих традиционных способов вещания и издания, во избежание рисков потерять сформировавшуюся за длительное время «консервативную» аудиторию, кроме тех случаев, когда такая деятельность является становится чрезмерно затратной, тянущей вспять весь бизнес.

Список литературы:

1. Вартанова Е.Л. Медиаэкономика зарубежных стран: Учеб. пособие / Елена Вартанова. – М.: Аспект Пресс, 2003. – 335 с.

2. Информационное агентство TNS Gallup Media [Электронный ресурс] / http://www.tns-global.ru
3. Информационный ресурс Эксп-едишн.ру [электронный ресурс] / http://www.exp-edition.ru/newsarticle.php?newsid=2278
4. Сайт ЗАО «Эфир» [электронный ресурс] / http://ether.tv/services/#tlc

ОЦЕНКА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ РИСКОВ НА ОСНОВЕ МЕТОДА НЕЛИНЕЙНОЙ ОПТИМИЗАЦИИ

Колобов Д.С.,
Брикач Г.Е., д.э.н.
НГСХА, г.Нижний Новгород

Риск присущ любой сфере человеческой деятельности, что связано с множеством условий и факторов, влияющих на положительный исход принимаемых решений. Фактор риска может возникнуть и оказывать свое воздействие на любое предприятие, независимо от степени его устойчивости на рынке. Это воздействие, как правило, носит негативный характер и может довести предприятие до кризиса (1).

В настоящее время методы количественной оценки рисков в сельскохозяйственном производстве не достаточно развиты. В данной работе будет показана разработка количественной оценкой производственных рисков на основе метода нелинейной оптимизации по графическим разрезам целевого функционала (2,3,4). Он представляет некоторую аналогию метода анализа с помощью двойственных оценок линейной оптимизации.

Риски в сельскохозяйственном производстве – это риски, характерные для производственной деятельности, которые связаны с убытками от природно-климатических условий, а также с неадекватным использованием техники и технологии, основных и оборотных фондов, производственных ресурсов и рабочего времени.

В этом случае необходимо считать, что изменение размера площадей пашни, используемых в сельскохозяйственном производстве, следует рассматривать с позиций колебаний урожайности кормов, выращиваемых на них (таблица).

Анализируя показатели колебания урожайностей кормов, необходимо отметить, что рассеянность данного показателя существенна. Хозяйствам Шатковского р-на согласно приведенным данным в таблице 1 целесообразно увеличивать урожайности зерна, сена и силоса, учитывая их среднеарифметический размах вариации, который по зерну составил 6,49 ц/га, сену – 7,82 ц/га и силосу 74,63 ц/га. Среднее значение коэффициента вариации при этом составил по зерну 39,0 %, сену (30,0%) и силосу (38,0 %). Данные показатели характеризуют значительными колебаниями анализируемых факторов. При этом, чем выше их значение, тем выше рассеяние факторов вокруг среднего значения, а, следовательно, выше неопределенность и риск. Однако более точным является коэффициент вариации, т.к. данный показатель, являясь относительным, учитывает как отклонения от средней, так и значение средней величины. Таким образом, наибольшее рассеяние рассматриваемого показателя наблюдается в производстве сенажа (43,0 %), свеклы (57,0%) и зеленой подкормки (60,0%). Это может свидетельствовать о наличии высокого, относительно других предприятий, уровня производственного риска в заготовке кормов, который вызван нестабильностью получаемой их урожайности.

Таблица – Вариационные показатели урожайности кормов в сельскохозяйственных предприятиях Шатковского района

Хозяйства	Зерно ц/га	Сено ц/га	Силос ц/га	Сенаж ц/га	Свекла ц/га	Зеленая подкормка ц/га
ООО СХП "Алемаевское"	21.50	35.00	156.50	159.00	195.00	-
ООО СХП "Великоовражское"	11.00	22.50	72.50	59.00	106.00	20.00
ООО СХП "Вечкусовский"	16.50	22.50	210.00	100.00	60.00	-
СПК "Власть Советов"	27.50	40.00	240.00	138.50	450.00	120.50
СПК "Гигант"	19.00	20.00	205.00	100.00	350.00	85.00
СПК "Двигатель революции"	10.50	13.00	95.00	5.50	75.00	90.00
СПК "Земледелец"	24.50	28.00	260.00	150.50	-	65.00
СПК "Калапинский"	6.00	22.00	-	-	-	-
СПК "Костянский"	17.50	30.00	290.00	70.00	-	-
СХП "Красная Звезда"	35.00	34.50	325.00	120.00	-	267.00
ООО СХП "Мир"	15.00	19.00	103.00	110.00	-	-
ООО "Неледино"	17.00	16.50	150.00	87.50	-	-
СПК "Печерский"	18.50	37.50	250.00	85.00	150.00	110.00
СПК "Победа"	17.50	28.50	300.00	90.00	-	-
СПК "Рассвет"	16.00	35.00	210.00	70.00	-	120.50
ОАО "Светлогорск"	12.50	20.00	-	60.00	275.00	70.00
СПК "Смирновский"	15.00	-	-	30.00	-	-
ООО СХП Староиванцевский"	11.00	23.50	130.00	90.00	-	-
СПК "Чапарский"	16.50	21.00	-	110.00	265.00	80.00
СПК "Шатковский"	13.00	34.50	160.00	50.00	-	-
СПК "Энергия"	10.00	16.00	-	60.00	170.00	-
Среднеарифметическое значение, ц/га	**16.80**	**26.32**	**197.31**	**87.25**	**209.60**	**102.80**
Размах вариации, ц/га	**6.49**	**7.82**	**74.63**	**37.72**	**118.92**	**61.65**
Коэффициент вариации, %	**39**	**30**	**38**	**43**	**57**	**60**

Основу метода по оценке производственных рисков представляется в виде анализа характера поведения графических разрезов целевого функционала, которые получаются в результате его минимизации в условиях варьирования уровнями площадей и урожайностей кормов (переменные функционала).

Оценка риска с помощью полученного графического разреза осуществлялся следующим образом. Позитивное (снижение рисков) или негативное (повышение рисков) состояние кормопроизводства оценивалось по характеру влияния на целевой функционала значений варьируемых переменных по площадям и урожайностям кормов, при этом численное значение функционала связывалось с оценкой производственных рисков.

Анализируя графический вид нормированных значений целевого функционала по переменной производства зерна (рис.1) в хозяйствах ООО СХП "Алемаевское" и СПК "Калапинский" был сделан вывод, что в этих хозяйствах с повышением урожайности производственные риски снижаются (так как значение функционала стремится к 0). И наоборот (стремление значения функционала к 1) показывает, что для хозяйств СПК "Энергия" и ООО СХП "Великоовражское" увеличение урожайности способствует повышению производственных рисков, а значит снижает стабильность производства кормов на этих предприятиях.

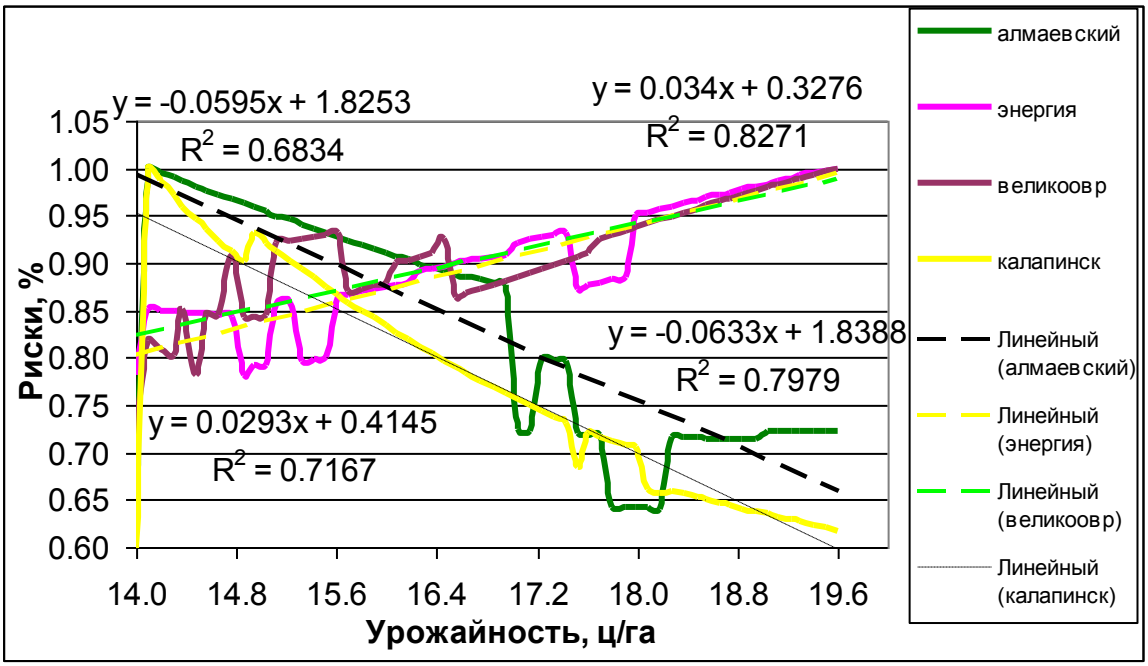
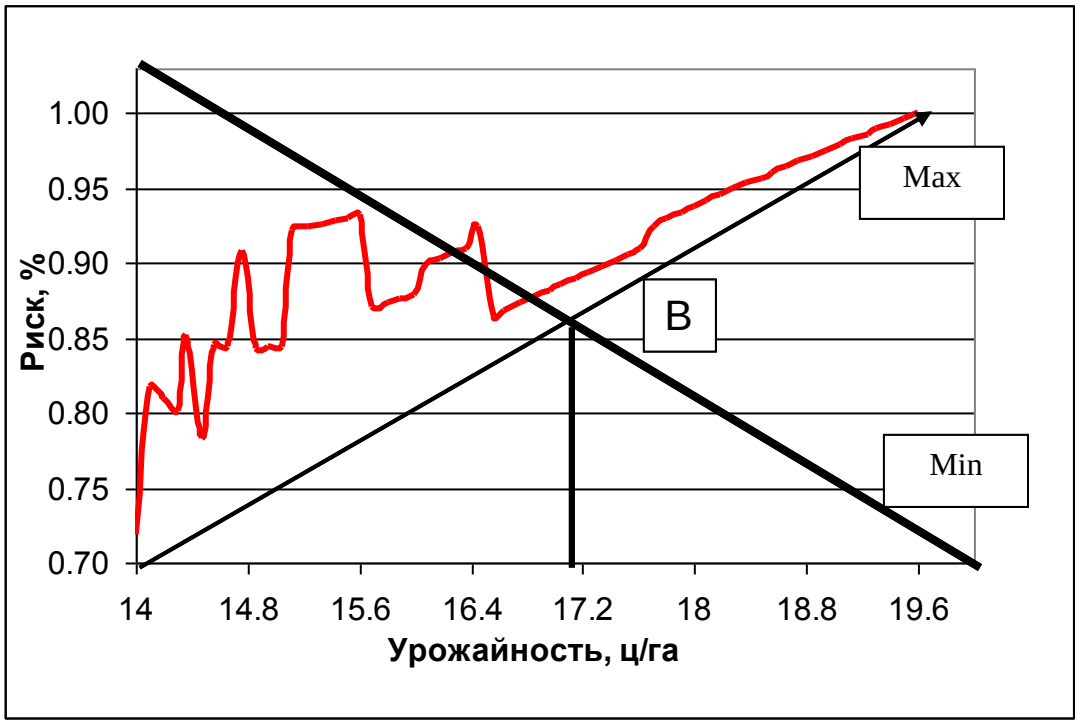


Рисунок 1 – Графический вид разреза целевого функционала по переменной урожайности зерна



В – оптимальная урожайность зерна смешанной стратегии

Рисунок 2 – Максиминная оценка поведение графического разреза целевого функционала по переменной производства зерна

В решении задачи получения компромиссных решений в кормопроизводстве поведение разрезов целевого функционала в зависимости от изменения переменных «затраты-выпуск» и степени сбалансированности носит характер неопределен-

ности. Эта проблема была решена с помощью привлечения такого метода, который был способен оценить уровень неопределенности.

Для количественной оценки ситуаций с неопределенностью были использованы максиминные и минимаксные оценочные методы (максимин и минимакс).

В качестве базисной информации для оценки производственных рисков в работе использовались разрезы целевого функционала производственных факторов кормопроизводства (площади и урожайности кормов). Каждый графический разрез целевого функционала, в соответствии с методом решения задач в смешанных стратегиях, рассмотрен как набор чистых стратегий предприятия.

Использование смешанной стратегии для СХП "Великоовражское" позволило получить для данного хозяйства оптимальный уровень урожайности зерна 17,0 ц/га, при этом вероятность ее получения составила 86% с уровнем производственного риска 14%.

Рассмотренная методика оценки производственных рисков позволит не только получить оценку рисков, но и делать прогнозы, позволяя руководству скорректировать стратегию развития предприятия. Так, используя минимаксный метод, мы можем не только оценить выбранную стратегию на текущем этапе, но и спланировать и скорректировать дальнейшее развитие производства кормов на основе полученных оценок рисков.

Список литературы:

1. Батаева Е.О. Оценка рисков в сельском хозяйстве и методы их снижения. /Е.О. Батаева //Нижегородский аграрный журнал. -2006.-№5. -с.15 - 18.
2. Брикач Г.Е. Нелинейная оптимизация в оценках деловой стратегии предприятий: Учеб. Пособие/Г.Е. Брикач. – М.: Издательство МПСИ, 2006. -200с. – (Серия «Библиотека экономиста»).
3. Г.Е. Брикач. Оценка ситуации неопределенного поведения графических разрезов целевой функции в задачах нелинейной оптимизации « затраты – выпуск»/Г.Е. Брикач, А.А. Строков А.И. Цымбал //Опубликовано 19 августа 2011 в рубрике: Приоритеты аграрной экономики | http://www.prityki.net/
4. Брикач Г.Е. Факторный анализ на основе методов нелинейной оптимизации /Г.Е. Брикач, А.А. Строков //Математические методы и модели в экономике АПК.-М: Научные труды НАЭКОР (Немчиновские чтения). Вып.10. том 1, 2006. -с.73-76.

СПЕЦИФИЧНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ МОТОРОСТРОИТЕЛЬНЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ АВИАЦИОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Коновалова У.В.
ПНИПУ, г.Пермь

Отличительной чертой современной двигателестроительной промышленности является исключительно большая сложность конечного продукта, что во многом определяет структуры и стратегии управления предприятиями двигателестроительного комплекса.

Рассматривая действующие системы управления комплексом предприятий авиадвигателестроения необходимо в первую очередь отметить, что региональный авиадвигателестроительный комплекс состоит из заводов, которые обеспечивают полный жизненный цикл двигателей.

Состояние авиационной промышленности является следствием допущенных в последние годы системных ошибок в деятельности государственных структур в авиастроении, усугубивших кризис в авиационной деятельности, признаками которого являются:

• свертывание работ по новым видам воздушных судов;

• физическое и моральное старение парка воздушных судов;

• рост тарифов на воздушном транспорте;

• отсутствие средств у раздробленных авиакомпаний для приобретения новой техники;

• медленное внедрение поставок авиатехники в эксплуатацию по лизинговым схемам;

• отсутствие современных требований и средств поддержания летной годности и обеспечения эксплуатации;

• отсутствие мер по защите внутреннего рынка.

С целью исправления сложившейся ситуации в РФ были разработаны две ключевые федеральные целевые программы. В разработанных ФЦП достаточно ясно прослеживается позитивная, но недопустимо медленная эволюция государственных управленческих решений – от управленческой и предпринимательской либерализации до установки на полное конверсирование и регламентацию функционирования и развития рационально организованного отраслевого комплекса. Этот комплекс должен был сформироваться в результате реструктуризации как в части внутрифирменной организации, так и в части межфирменных управленческих связей и приобрести способности производить авиационную продукцию, которая была бы достаточно востребована как внутри страны, так и на мировом рынке.

Тем не менее, в сложившихся условиях непосредственной целью реструктуризации не могло быть некое неопределенное формирование нового оптимального облика авиапрома. Цель государства, которую следовало бы достичь – создание оптимальных организационно-правовых и экономических условий для формирования жизнеспособных хозяйствующих субъектов и их объединений, обеспечивающих реализацию всех своих ценностных объектов, включая финансово-экономический аспект.

Анализ существующих моделей управления в авиационной отрасли показывает, что, эффективный механизм государственного управления отраслью еще не создан. Несмотря на большое количество нормативных и стратегических документов, принятых в стране, динамики в развитии сектора не наблюдается. Заложенный в основу этих документов базовый принцип необходимости создания в отрасли конкурентной среды не реализуется, поскольку нет достаточного объема финансирования, а кредиты при существующей процентной ставке не окупаются. Государственные механизмы управления отраслью функционируют в несоответствии заявленным приоритетам ускоренного развития такой многоаспектной, сложной, объемной и наукоемкой отраслью, как авиационная промышленность.

Первая причина этого явления связана с отсутствием системного институционального подхода в законах и нормативных актах к сфере наукоемкого производства. Вторая причина связана с отсутствием координации действий центра и субъектов Федерации, бессистемность в работе федеральных министерств и ведомств. Третья причина связана с отсутствием действенного эффективного организационно-экономического механизма управления развитием предприятий авиадвигателестроения.

На данном этапе функционирования двигателестроительного комплекса, предприятиям необходима государственная поддержка. Наиболее эффективно она проявляется в реализации вариативного механизма управления предприятиями моторостроения.

Предлагаемая система управления двигателестроительным комплексом состоит из корпоративного звена, звена государственного управления и научного звена. Государство выполняет функцию заказчика и собственника активов. Научное звено – это основной производитель инноваций. Основная цель системы – создание

конкурентоспособного регионального комплекса авиационного двигателестроения. Создание такой интегрированной структуры позволит делегировать ей функции хозяйственного управления и рационализировать функции государственных органов, что в свою очередь усилит их влияние на отрасль.

Управление деятельностью регионального двигателестроительного комплекса осуществляется на основе согласования всех участников процесса с интересами региональной власти. Эти интересы реализуются через принимаемые НПА и законы с учетом обеспечения прибыльности целевых хозяйствующих субъектов в регионе. Это способствует росту эффективности функционирования рыночной системы в крае. Основной экономической целью управления является рост доходов комплекса.

Управление ростом доходов комплекса осуществляется через планирование и реализацию конкретных мероприятий на институциональном и экономическом уровнях. Формализация задачи предполагает описание факторов, которые влияют на достижение цели, предельных условий и критериев оценки качества принимаемого решения. Это позволит осуществлять выбор лучшей из имеющихся альтернатив.

Также сегодня необходимо расширение правовой базы по формированию интегрированных структур. Кроме того, в совершенствовании нуждается также программа реформирования двигателестроительной промышленности. Она должна быть основана на принципах стратегического подхода для развития предприятий моторостроения[1].

Спрос на агрегаты – основной фактор, определяющий развитие двигателестроения. Он формируется исходя из:

- государственного заказа;
- программных проработок по экспорту техники;
- расчетных показателей плана.

Максимальный эффект от внедрения предлагаемого механизма управления комплексом двигателестроения и их переориентации с выживания на развитие возможны исключительно при реализации инновационной модели развития. Она должна быть основана на интенсивном развитии научно-технического потенциала и его активном использовании комплексом.

ИССЛЕДОВАНИЕ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ*

Корабейникова О.А., к.э.н.
ОГУ, г.Оренбург

Многие проблемы становления местного самоуправления возникают из-за недостатка представлений о структуре самоуправляемого объекта и о факторах, влияющих на его развитие. Это сдерживает переход на эффективное использование принципов саморазвития муниципальных образований, имеющегося у них ресурсного потенциала. Муниципальное образование (МО) – это административно-территориальная единица, в пределах которой осуществляется местное самоуправление и самостоятельно удовлетворяется большая часть жизненно важных потребностей населения в социальных благах на основе использования местных ресурсов.

---

[1] Пименов В. О стратегии реформирования ОПК на современном этапе экономического развития России. Актуальные проблемы свободы вероисповеданий. -М., 2002. Стр. 72.

* Работа выполнена в рамках Гранта Президента Российской Федерации для государственной поддержки молодых российских ученых – кандидатов наук. Проект № МК-2939.2011.6.

В последние годы в связи с возникновением объективных предпосылок по разработке теоретических и практических вопросов оценки развития муниципальных образований как социально-экономических систем в отечественной экономической литературе появились исследования по этой теме. Среди них можно выделить работы таких авторов, как Д.М. Гвишиани, Е.И. Георгадзе, А.Г. Гранберг, И.М. Баканов, К.И. Ефремов, В.Н. Лексин, В.М. Рябцев, Г.В. Савицкая, Р.С. Сайфулин, Г. Слезингер, Г.И. Чудилин, А.Н. Швецов, А.Д., Шеремет и других.

Муниципальное образование представляет собой сложную систему, в которой тесно взаимосвязаны составляющие его части, элементы, основными из которых являются управление и производство. Поэтому всесторонний анализ внутреннего функционирования МО обеспечивается с помощью системного подхода.

Экономика МО развивается в условиях наличия большого количества случайных факторов. Источниками случайных факторов являются воздействие внешней среды, а также ошибки, шумы и отклонения различных величин, возникающие внутри системы.

Как внешние, так и внутренние случайные воздействия оказывают влияние на режимы работы элементов системы и могут существенно менять характер ее функционирования [1]. Наличие множества разнообразных факторов делает необходимой их группировку. В основу классификации факторов могут быть положены различные признаки. Приведем классификацию, данную Родионовой В.М. и Федотовой М.А. [2]: по месту возникновения различают внешние и внутренние факторы; по возможности результата – основные и второстепенные; по структуре – простые и сложные; по времени действия – постоянные и временные.

Б.З. Мильнер [3] уточняет, что наиболее существенными факторами являются характеристики: целей системы; среды ее функционирования; ресурсов, имеющихся для достижения целей; организационно-технологических параметров системы и процессов ее функционирования. Социально-экономическое положение МО зависит от целого ряда факторов. О.С. Виханский выделяет следующие факторы [4]: размер и степень разнообразия деятельности, присущие МО; географическое размещение МО; технология; отношение к МО со стороны региональных властей; динамизм внешней среды; стратегия, реализуемая МО.

К факторам социально-экономического развития МО Р.А. Фатхутдинов относит [5]: динамизм экономики; эффективность промышленного производства; динамизм рынка; динамизм финансовой системы; людские ресурсы; роль государства в обеспечении конкурентоспособности; ресурсы и инфраструктура; мотивация торговой деятельности; политика страны в отношении нововведений; социально-политическая обстановка в стране.

В качестве компонентов внешней среды Р.А. Фатхутдинов выделяет макросреду, инфраструктуру МО и микросреду. Макросреду определяют показатели конкурентоспособности МО первого уровня (международные, политические, правовые, экономические, социально-демографические, природно-климатические параметры). На развитие МО данные показатели оказывают косвенное воздействие. Инфраструктура МО определяется через рыночную инфраструктуру, мониторинг окружающей природной среды, здравоохранение, науку и образование, культуру, торговлю, транспорт и связь. Микросреда характеризуется следующими компонентами: вход системы (поставщики сырья, материалов, комплектующих изделий, оборудования, энергии, специалистов, информации, методических документов и т.п.); выход системы – потребители, конкуренты [5].

В связи с многочисленными классификациями факторов, влияющих на развитие МО появляется необходимость в их классификации и группировке (см. рис.). Рассмотрим влияние и значение каждого из факторов на социально-экономическое развитие МО. Внутренняя среда МО заключает в себе тот потенциал, который дает

возможность МО функционировать, а, следовательно, существовать, функционировать и развиваться в определенном промежутке времени.

Условные обозначения:

1.1 – повышение качества выпускаемых товаров и выполняемых услуг; 1.2 – ресурсосбережение; 1.3 – расширение рынка сбыта; 1.4 – организационно техническое развитие производства; 1.5 – социальное развитие МО и охрана окружающей среды; 2.1 – методическое обеспечение; 2.2 – ресурсное обеспечение; 2.3 – правовое обеспечение; 2.4 – информационное обеспечение; 3.1 – маркетинг; 3.2 – планирование; 3.3 – организация процессов; 3.4 – учет и контроль; 3.5 – мотивация; 3.6 – регулирование; 4.1 – управление развитием; 4.2 – разработка и реализация управленческих решений; 4.3 – анализ при принятии решений; 4.4 – прогнозирование при принятии решений.

Рисунок – Классификация факторов, влияющих на социально-экономическое развитие муниципального образования

Но внутренние факторы могут также быть и источником проблем в том случае, если они не обеспечивают его необходимое функционирование. Внешние факторы характеризуются источниками, обеспечивающими МО ресурсами, необходимыми для поддержания его внутреннего потенциала на должном уровне. Оно находится в состоянии постоянного обмена с внешней средой, обеспечивая тем самым себе возможность выживания. Но ресурсы внешней среды не безграничны и на них претендуют многие другие субъекты, находящиеся в этой же среде. Поэтому всегда существует вероятность того, что МО не сможет получить нужные ресурсы из внешней

среды. Это может ослабить его потенциал на уровне, необходимом для достижения его целей.

Таким образом, на социально-экономическое положение и устойчивое развитие муниципального образования влияет ряд факторов, которые взаимозависимы и взаимообусловлены. Анализ выделенных факторов показывает необходимость учета как положительного, так и отрицательного влияния каждого из них на повышение экономического и социального потенциалов МО и региона в целом, а также его положение среди других субъектов Российской Федерации.

Список литературы:

1. Бусленко Н.П. Моделирование сложных систем. М.: Наука, 1978. 400с.
2. Родионова В.М., Федотова М.А. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции. М.: Перспектива, 1995. 98с.
3. Мильнер Б.З. Исполнительная власть: принципы организации и управления // Вопросы экономики. 2002. №7. С.94-108.
4. Виханский О.С. Стратегическое управление: Учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. М.: Гардарики, 2000. 26с.
5. Фатхутдинов Р.А. Менеджмент как инструмент достижения конкурентоспособности // Вопросы экономики 1997. №5. С.118.

ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ КЛАСТЕРНОГО РАЗВИТИЯ

Котлярова С.Н., к.э.н.
ИЭ УрО РАН, г.Екатеринбург

Одним из наиболее эффективных решений задачи повышения конкурентоспособности экономики является реализация мероприятий государственной поддержки процессов формирования и развития кластеров. Инструментом для реализации мероприятий государственной поддержки кластеров является кластерная политика, утверждаемая на государственном или региональном уровне.

Создание кластерной модели экономики, предполагающей создание оптимальной комбинации конкуренции и кооперации, является одним из перспективных направлений в региональном развитии. В РФ процесс кластеризации развивается, как правило, стихийно и спонтанно, по инициативе регионов или отдельных крупных компаний.

На сегодняшний день многие регионы РФ не только планируют создание и развитие на своей территории кластеров, но и считают, что они уже существуют.

Предпосылками формирования кластеров и их последующего развития являются:

1. Научный потенциал: наличие ученых мирового уровня, крупных научных центров, вузовской и заводской науки. Особенно это касается условий создания инновационных кластеров.

2. Инновационный потенциал территории (наличие развитой инновационной инфраструктуры).

3. Политической предпосылкой является решимость руководства развивать инновационную деятельность в качестве одного из стратегических приоритетов в регионе (что должно быть закреплено в стратегических документах развития территории, разработке кластерных документов).

4. Институциональные предпосылки (наличие статуса наукограда РФ, поддержка из средств федерального бюджета и различных фондов, федеральная и региональная поддержка идеи формирования кластеров).

5. Инициатива снизу (заинтересованность предприятий – потенциальных участников кластера).

Существование в настоящее время отношений, связанных с созданием и развитием кластеров предприятий, подтверждается тем, что данный термин активно применяется в отраслевых подзаконных актах Российской Федерации.

В Методических рекомендациях по реализации кластерной политики в субъектах Российской Федерации используется понятие *территориального кластера* - объединения предприятий, поставщиков оборудования, комплектующих, специализированных производственных и сервисных услуг, научно-исследовательских и образовательных организаций, связанных отношениями территориальной близости и функциональной зависимости в сфере производства и реализации товаров и услуг. При этом кластеры могут размещаться на территории как одного, так и нескольких субъектов Российской Федерации. Такое же определение содержится в концепции кластерной политики РФ, однако используется для определения *территориально-производственного кластера.*

Тенденции создания и развития кластеров предприятий на территории субъектов РФ нашли свое отражение в региональном законодательстве. В документах по формированию кластерной политики в субъектах РФ применяется понятие *кластер*, под которым понимают совокупность хозяйствующих субъектов смежного профиля, взаимосвязанных и взаимодополняющих друг друга, близко расположенных и способствующих общему развитию и росту конкурентоспособности друг друга.

Основной целью реализации кластерной политики на уровне РФ определено обеспечение высоких темпов экономического роста и диверсификации экономики за счет повышения конкурентоспособности предприятий, поставщиков оборудования, комплектующих, специализированных производственных и сервисных услуг, научно-исследовательских и образовательных организаций, образующих территориально-производственные кластеры. В документах субъектов РФ в качестве целей кластерной политики, как правило, ставится повышение конкурентоспособности самих хозяйствующих субъектов – участников кластеров и экономики региона в целом. Достигаться конкурентоспособность в субъектах будет за счет создания условий для формирования и развития кластеров (Свердловская, Ярославская область), на основе модернизации и диверсификации экономики (Республики Татарстан, Башкортостан), помимо повышения конкурентоспособности в республике Башкортостан ставят задачей также инновационного потенциала предприятий и отдельных отраслей, развитие малого и среднего бизнеса.

Разнятся подходы в региональных концепциях кластерной политики к определению типов кластеров. На федеральном уровне с учетом отраслевой специфики выделяются следующие типы кластеров: дискретные, процессные, инновационные и «творческие», туристические, транспортно-логистические, смешанные кластеры. Подобный подход к выделению региональных кластеров используются в республике Татарстан и Санкт-Петербурге. В Свердловской области кластеры предлагается группировать по уровню развития (функциональные, латентные и потенциальные) и для каждого из типов формировать свои специальные методы и формы государственной поддержки. В Республике Башкортостан используется иной подход к выделению групп кластеров – с точки зрения приоритетных направлений кластерной политики и форм поддержки предлагаются к созданию типы кластеров: промышленные районы; радиальные, «спутниковые», государственные кластеры. Для каждого типа кластеров предлагаются особые усилия кластерной политики и механизмы поддержки.

Выявление кластеров и использование их для стимулирования инновационного развития свойственно для кластерной политики Ленинградской области. В Санкт-Петербурге выделены 9 основных кластеров: энергетическое машиностроение, судостроение и судоремонт, пищевой, транспортный, туризм, деревообработка, про-

граммное обеспечение и информационные технологии, оптическое приборостроение, металлургия.

Различен подход и к мерам поддержки кластерного развития в регионах. Хотя они отвечают основным направлениями содействия развитию кластеров, заявленным, в федеральных документах:

1. Содействие институциональному развитию кластеров.

2. Развитие механизмов поддержки проектов, направленных на повышение конкурентоспособности предприятий и содействие эффективности их взаимодействия.

3. Обеспечение формирования благоприятных условий развития кластеров.

Как уже отмечалось, в Свердловской области и республике Башкортостан формы поддержки кластерных инициатив разработаны для различных типов кластеров. При этом в республике Башкортостан предлагаются мероприятия, направленные на повышение конкурентоспособности компаний кластера на внешних рынках и развития сотрудничества внутри самого кластера. А в Свердловской области меры поддержки различны в зависимости от уровня развития кластеров и их отраслевой ориентации. В Ярославской области сделан акцент на создание условий формирования перспективных (пилотных) кластеров.

Таким образом, в субъектах РФ идут процессы формирования кластерной политики, однако существует проблема недостаточной разработанности нормативных актов, регулирующих кластерную политику. В большинстве регионов кластерная политика находит отражение в стратегических и программных документах развития субъектов РФ, также отдельные механизмы формирования и поддержки кластерных инициатив присутствуют в различного рода нормативных актах, регулирующих инновационное и инвестиционное развитие, промышленную политику и т.п. И только несколько субъектов РФ пошли по пути разработки собственных концепций кластерной политики, в которых используются общефедеральные подходы к ее формированию с выделением особенностей той или иной территории в части определения типов кластеров и мер государственной поддержки их формирования.

КЛАСТЕРНЫЕ ПРИНЦИПЫ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

Лаврикова Ю.Г., д.э.н.
ИЭ УрО РАН, г.Екатеринбург

Современные условия развития экономики характеризуются ускорением глобализации и обострением конкурентной борьбы не только между компаниями и странами, но и между регионами. Несмотря на поступательное развитие экономики индустриально развитых регионов, к числу которых относится Свердловская область, износ основных фондов организаций, повышенный уровень издержек, ограниченная возможность привлечения инвестиций в модернизацию действующего оборудования и внедрение новой инновационной продукции создают угрозу для сохранения и повышения конкурентоспособности региональной экономики. Так, достижение целевых показателей Стратегии социально-экономического развития Свердловской области на период до 2020 года, предусматривающей переход к расширенному воспроизводству инноваций, укрепление позиций региона на рынках высокотехнологичной продукции, возможно только при условии использования новых подходов и инструментов. В современных условиях одним из таких инструментов модернизации и структурной диверсификации экономики Свердловской области является развитие

кластеров. Ряд регионов, Калужская, Самарская, Ярославская области, город Санкт-Петербург и другие, уже стали активными проводниками кластерной политики и накопили весомый опыт в данной сфере.

Предварительная оценка кластерного потенциала Свердловской области показывает, что в экономике региона существуют объективные предпосылки (высокая концентрация различных видов экономической деятельности, возможность дальнейшего развития выпуска конкурентоспособной продукции, кооперация, значительный кадровый и научный потенциал) для развития кластеров в машиностроении, металлургии, химической, фармацевтической, лесоперерабатывающей промышленности, IT-отрасли, торговле, образовании, туризме, транспортном комплексе.

Помимо объективной оценки важна субъективная составляющая кластерного развития – готовность бизнеса развиваться в форме кластера. Для выявления этого, автором были разработаны анкеты, позволяющие определять вид деятельности, вокруг которой сформирован или формируется кластер, ядро кластера, его окружение, проекты, которые могут быть реализованы участниками кластера, виды совместной деятельности, ограничения для развития и др. Результаты анкетирования руководителей отраслевых ассоциаций, крупных предприятий, специалистов министерств, показали, что в экономике Свердловской области можно выделить 27 кластерных инициатив в различных сферах деятельности: промышленности, строительстве, торговле, образовании, туризме и др.

Перспективность государственной поддержки направлений кластерного развития Свердловской области определяется на основе соответствия кластерных инициатив прежде всего общестратегическим приоритетам развития Российской Федерации и Свердловской области, а также приоритетам научно-технологического развития. Кроме того, существенным фактором в распространении мер кластерной политики является степень реализации кластерной инициативы или иначе уровень развития конкретного кластера.

По мнению автора, уровень развития кластерной инициативы можно определить на основе следующих индикаторов: «связанность», «значимость», «эффективность» (рис.). Индикатор «связанность» характеризует необходимый признак существования любого кластера – это кооперирование между его участниками. Индикатор «значимость» характеризует конкурентоспособность выпускаемой продукции кластера. Индикатор «эффективность» определяется теми показателями, которые имеют существенное значение для развития Свердловской области (объем привлекаемых инвестиций, уровень выпуска инновационной продукции, создаваемые новые рабочие места).

Высокие значения по всем категориям показателей у кластерной группы означают высокую вероятность реализации кластерной инициативы в регионе. Источниками информации выступали материалы участников кластеров (анкеты, опросы, интервью), материалы Правительства Свердловской области, официальные документы, касающиеся реализации инвестиционных проектов «ядер» кластеров.

Подробный анализ 27 кластерных инициатив показал, что на территории Свердловской области пока нет ни одного кластера, который бы обладал всеми характерными признаками для этой формы самоорганизации бизнеса.

Тем не менее среди всех кластерных инициатив условно можно выделить три группы, уровень реализации которых носит различную степень.

Первую группу кластеров с достаточной долей условности можно назвать *функционирующими*. К числу таких кластеров можно отнести Уральский фармацевтический кластер, IT-кластер, особую экономическую зону «Титановая долина», химический кластер (химический парк «Тагил»), кластер железнодорожного машиностроения. Данные группы предприятий уже реализуют агломерационные преимущества, осуществляют приток ресурсов из других отраслей и регионов (Уральский

фармацевтический кластер, кластер железнодорожного машиностроения). Другим мощным ресурсом для развития этих кластеров является придание формирующемуся ядру особого статуса (особая экономическая зона «Титановая долина», химпарк «Тагил»).

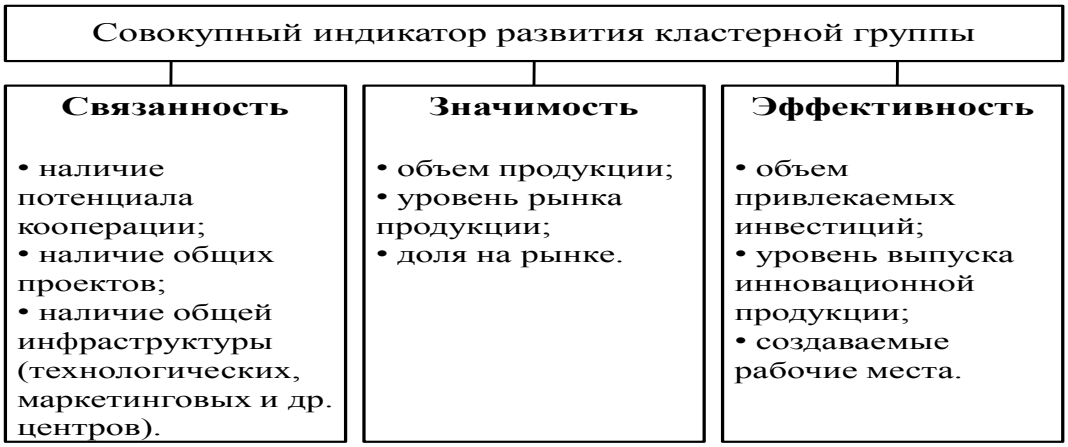


Рисунок – Совокупный индикатор развития кластерной группы

Вторая группа кластеров Свердловской области носит *латентный* характер, то есть находятся в состоянии, когда ряд компаний начинают кооперироваться вокруг «ключевого» вида деятельности и формировать устойчивые рыночные связи. Это кластеры по производству нефтегазового оборудования, энергетического и электротехнического оборудования, кластер медицинского приборостроения, лесопромышленный кластер, кластер деревянного домостроения, Технико-внедренческий центр металлургии и тяжелого машиностроения, «Уральский технологический кластер «Производство и применение редкоземельных металлов», трубный кластер, туристский кластер «Уральский меридиан». Руководителями компаний, относящихся к данным видам экономической деятельности, осознана необходимость объединения усилий как в организации совместных кооперационных цепочек (например, по производству бурового оборудования, электросетевого оборудования, малоэтажному строительству), так и в совместном маркетинговом продвижении продукции, информационном обмене и формировании общих баз данных по потребителям (например, кластер медицинского приборостроения). Рядом инициаторов выполнен анализ возможности производственной кооперации, проведена серия «круглых столов» по возможности информационного и маркетингового взаимодействия предприятий.

Остальные кластеры можно отнести к *потенциальным*. Это кластеры в сфере торговли, туристской индустрии, агропромышленного комплекса, транспорта и логистики, дорожного хозяйства, строительства, жилищно-коммунального хозяйства, образования, кластеры предприятий пищевой и легкой промышленности, химико-фармацевтический кластер, химико-металлургический (хромовый) кластер, биэнергетический (торфяной) кластер. В Свердловской области присутствует достаточное количество компаний в данных сферах, но возможности по реализации эффекта агломерации ими в полной степени пока не реализованы. Для таких кластеров сформирована общая концептуальная идея создания, преимущественно со стороны исполнительных органов государственной власти Свердловской области, но степень детальности проработки их развития носит пока достаточно абстрактный характер.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ВЛИЯНИЯ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ НА РЕГИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ

Ли В.А.
ИЭ УрО РАН, г.Екатеринбург

Развитая финансово-кредитная инфраструктура не только облегчает взаимодействие между участниками инвестиционной деятельности, но и делает ее саму принципиально возможной. Это довольно четко прослеживается на примере ретроспекции концепций и подходов при рассмотрении особенностей формирования и развития инвестиционной инфраструктуры региона [1].

Финансово-кредитная инфраструктура призвана направлять потоки капитала, связывать держателя средств с получателем. Наибольшее значение данные целевые ориентиры имеют на региональном уровне, поскольку отечественная экономика характеризуется диспропорциями как социально-экономического развития отельных территорий (решаемых преимущественно посредством бюджетного выравнивания), так и значительным разрывом в доступности источников капитала, прежде всего кредитного характера.

Формирование приоритетной роли финансово-кредитной инфраструктуры должно стать одним из ключевых элементом региональной политики, направленной на обеспечение конституционных гарантий единства экономического пространства и свободного перемещения услуг и финансовых средств региона. Очевидна, системообразующая роль банковского сектора, как основного элемента финансово-кредитной составляющей рыночной инфраструктуры территории. Банковский сектор, будучи составной частью финансово-кредитной системы, тесно связан со всеми отраслями экономики региона. Он входит в инфраструктуру обслуживающую реальное производство, и поэтому в значительной степени зависит от уровня развития промышленности и прочих отраслей экономики, одновременно оказывая сильное воздействие на региональную экономику.

В настоящее время взаимодействие регионального банковского сектора с региональной экономикой основывается на выполнении банками роли финансового посредника на основе трех классических функций:

- привлечение сводных денежных средств населения и предприятий;
- размещение привлеченных средств, в форме кредитов на условиях срочности, платности и возвратности;
- проведение расчетов между субъектами экономики.

Немаловажным в этой ситуации, является исследование проблем устойчивости банковской системы (являющейся ядром финансово-кредитной инфраструктуры), связанных с характеристикой критериев, оценивающих состояние объекта исследования и его влияние на развитие региона. Речь идет об определении критериев, представляющих собой суть выражения тех качеств, с помощью которых дается оценка происходящих процессов и явлений. Это особенно актуально в связи с тем, что в условиях глобализации происходит структурная перестройка банковского бизнеса. И от того как он повлияет на функционирование финансово-кредитной инфраструктуры будет зависеть благополучие экономики региона и его дальнейшее развитие.

Анализ научной литературы позволил выявить различные подходы к исследованию данного вопроса. Наибольшую известность получил так называемый *функциональный подход*, в соответствие с которым основополагающим критерием устойчивости банковской системы выступает способность последней к выполнению присущих ей функций.

В связи с участившимися кризисами финансовых систем отдельных стран, по-

следствия которых распространились на мировое финансовое пространство, возникает необходимость разработки индикаторов, способных не только количественно оценить устойчивость финансовой инфраструктуры (в том числе банковской), но и заранее предупредить о вероятности наступления тех или иных неблагоприятных событий. Речь идет о разработке Международным валютным фондом совместно с Всемирным банком в рамках мониторинга финансовых рисков системы индикаторов, известных как показателей устойчивости (FSI – Financial Soundness Indicators) [2]. Данные индикаторы позволяют дать оценку текущему состоянию и устойчивости, как финансовых институтов, так и их контрагентов – корпораций и домашних хозяйств.

Однако оценка финансовой устойчивости банковского сектора должна включать в себя показатели, характеризующие выполнение банковской системой своих функций на макроэкономическом уровне, а также индикаторы уязвимости банковского сектора к внешним и внутренним угрозам.

В связи с этим, хотелось бы отметить ряд, авторов которых внесли существенный вклад в решении данной проблемы. Прежде всего, это труды Г.Г. Фетисова [3], отражающие исследование устойчивости банковской системы в контексте показателей ее развития, соотнесенных с макроэкономическими показателями. Автор справедливо отмечает, что банковская система в целом и ее отдельные элементы могут оцениваться многопланово. Каждый субъект внешней среды, будучи устремлен к реализации собственных интересов, привносит в характеристику банковской системы свои собственные требования и представления. Они могут, как совпадать с их собственным мнением, так и в какой-то степени отличаться

В коллективной монографии «Банковские системы в реформирующейся экономиках»[4] , подготовленной специалистами НИИ Банка России, Института международных экономических и политических исследований РАН, Института Латинской Америки РАН и Центра социального прогнозирования, для оценки агрегированного баланса коммерческих банков России в рамках пруденциального надзора предлагается использовать индикаторы агрегированного баланса системы коммерческих банков России. Следует отметить, что авторами выделены аналитические показатели, которые раннее нигде не использовались (в частности группа коэффициентов дееспособности). В составе индикаторов устойчивости банковской системы необходимо также использовать показатели выполнения коммерческими банками своих функций финансового посредничества в экономике. Для этого целесообразно задействовать такие показатели, как *индекс перераспределения ресурсов между контрагентами и индекс трансформации по срокам*. Методология расчета этих показателей разработана и подробно освещена в работах М.Ю.Матовникова [5].

Национальная банковская система оказалась под угрозой деструктивного вмешательства со стороны чуждых экономических систем, международных корпораций и институтов теневого сектора экономики. В современных условиях, характеризующихся, с одной стороны, высокой степенью международной интеграции и кооперации хозяйственных структур, а с другой признанием полного фиаско со стороны ведущих экономических систем в сфере борьбы с финансовым кризисом м его последствиями, эти проблемы приобретают особую актуальность. С целью учета этих данных факторов в группу индикаторов устойчивости банковской системы необходимо включить *показатели безопасности* [6,7].

Проведенный анализ существующих в науке и практике подходов к оценке устойчивости банковского сектора, свидетельствует, что в настоящее время научное сообщество находиться в стадии дискуссии по вопросу разработки соответствующих индикаторов. Тем не менее, можно отметить, что большинством авторов предлагается использовать группу показателей, позволяющих в конечном счете оценить эффективность реализации банковской сферой присущих ей функции. Принимая во внимание необходимость противостояния внутренней экономической среды де-

структивным колебаниям внешнего характера, систему индикаторов устойчивости банковского сектора целесообразно представить следующим образом.

1.*Индикаторы, оценивающие выполнение банковской системой основных функций на макроэкономическом уровне*: показатели динамики развития банковской системы соотнесенные с макроэкономическими показателями развития страны; динамика доли активов банковского сектора к ВВП по отношению к уровню монетизации экономики; индекс перераспределения ресурсов между контрагентами, индекс перераспределения ресурсов по срокам, индекс трансформации ресурсов по срокам; показатели состояния расчетов в экономике;

2. *Индикаторы, оценивающие микроэкономическую эффективность банковской системы*, т.е. основные микроэкономические параметры ее деятельности (достаточность капитала, качество активов, доходность и прибыльность, ликвидность, чувствительность к рискам). Это все базовые показатели финансовой устойчивости рекомендуемые МВФ.

3. *Индикаторы, оценивающие способность банковской системы противостоять деструктивным колебаниям внутренней и внешней среды*: коэффициент кредитно-финансовой автономии; мультипликатор расширения депозитной базы банков; спрэд между рентабельностью производственных активов и средней процентной ставкой по банковским кредитам; средние сроки размещения и привлечения средств (кредитов и депозитов); временная структура кредитов и депозитов; уровень концентрации банковской системы.

Таким образом, концептуальный подход к оценке влияния финансово-кредитной инфраструктуры на региональное развитие (на примере банковского сектора), может одновременно базироваться на современной концепции оценки финансовой устойчивости банковского сектора, включающего в себя показатели, характеризующие выполнение банковской системой своих функций на макроэкономическом уровне (удельный вес активов банков, капитала, объем кредитов, процентная ставка и др.), а также на концепциях безопасности банковской системы, оценивающие способность банковской системы противостоять деструктивным колебаниям внутренней и внешней среды (уровень концентрации банков, коэффициент кредитно-финансовой автономии, средние сроки размещения и привлечения средств).

В заключении, следует отметить, что предложенный подход к построению модели экономической оценки влияния финансово-кредитной инфраструктуры на региональное развитие представляет, в распоряжение, как самих организаций и учреждений рыночной инфраструктуры, так и государственных органов *эффективный инструмент* определения разрывов (резервов) и контроля финансовых потоков с целью повышения инвестиционного потенциала территорий и развития в регионах конкурентной среды.

Список литературы:

1. Котлярова С.Н., Ли В.А. Суворина А.В. Инновационная и инвестиционная инфраструктуры региона: факторы, тенденции и подходы к развитию в современных условиях. Препринт. Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2010. С.43-64

2. Compilation Guide on Financial soudness Indicators /International Monetary Fund. 2004. URL: http://www.imf.org

3. Фетисов Г.Г. Некоторые вопросы формирования устойчивой банковской системы //Банковской дело в Москве. 2002.№8; Фетисов Г.Г. Устойчивость банковской системы и методология ее оценки. М.: Экономика. 2003. 393 с.

4. Некипелов А.Д., Гринберг Р.С. и др. Банковские системы в реформирующихся экономиках. Россия в контексте зарубежного опыта. СПб. 2002. 345 с.

5. Матовников М.Ю. Функционирование банковской системы России в условиях макроэкономической нестабильности. М.: Институт переходного периода. 2000. 228 с.,

6. Экономическая безопасность: производство-финансы-банки /под ред. В.К.Сенчагова. М.: Финстатинформ. 1998. 621 с.;

7. Экономическая безопасность России: общий курс /под ред. В.К.Сенчагова. М.: Дело. 2005. 896 с.

ПРИЛОЖЕНИЕ ТЕОРИИ ПОТОКА К ОБОСНОВАНИЮ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОЙ ЛИНИИ ТАВДА – ТОБОЛЬСК

Литовский В.В., д.г.н.
ИЭ УРО РАН, г.Екатеринбург

Проекты железнодорожной линии Тавда-Тобольск известны с конца XIX века. В 1923 г. в целях оптимизации размещения хозяйства и лучшего использования производительных сил УралЭКОСО предложило обновленную структуру административно-территориального деления Уральской области на округа, в рамках которой предлагалось создать Верхкамский, Верхотурский, Туринский, Тюменский и Тобольский округа. Взаимосвязи между этими округами предполагалось укрепить за счет создания железнодорожной линии, Тавда-Тобольск[1]. Данная линия уже в ту пору рассматривалась как инструмент комплексного освоения природных и минерально-сырьевых ресурсов Западной Сибири, развития промышленности на Урале и вовлечения в последующий хозоборот ресурсов Севера и Верхнекамья.

В этом аспекте еще в 1915 году в бассейне р. Ляпин, Северной-Сосьвы и Тавды для оценки почвенно-ботанических природных ресурсов территорий будущего освоения экспедиция Б.Н.Городкова выполнила соответствующие исследования. Ранее были проведены и геологические изыскания, а также выборочные исследования лесных ресурсов.

В 1916 году от Тюмени началось строительство стратегически важной для будущего освоения западной Сибири и данной линии железной дороги в северо-восточном направлении на Тобольск до станции Тура (ныне Туринский). В 1918 г. для дальнейшего развития железнодорожной инфраструктуры Урала и Сибири была обоснована необходимость строительства еще одного хода Транссиба (Э.Ф. Клевезаль). Это позволило бы не только разгрузить екатеринбургский железнодорожный узел, но и более надежно связать в единый экономический комплекс Урал и Кузбасс, более полно вовлечь в хозяйственный оборот продовольственный потенциал Западной Сибири. Обусловлено это тем, что на Урале нет пригодного каменного угля для металлургии. Каменные угли Луньевских копей, Кизеловские, угли Яйвы, Косьвы и Губахи могут идти лишь на отопление. Традиционным же районом, способным удовлетворить потребности Урала, был и остается Кузнецкий бассейн. К тому же Северосибирская магистраль открывает доступ к богатейшим лесным ресурсам Сибири, необходимых в рамках нынешних планов и проектов. А район от Урала до Васюганья, при улучшении коммуникаций мог стать бы житницей Юго-Западной Сибири[2], так как дорога может стимулировать там животноводство и маслоделие. В ее же отсутствии доставка скоропортящейся продукции на большие расстояния невыгодна. В целом участок открывает возможность не только усиления связей с Сибирью, но и создает еще один канал для выхода к Северному морскому пути. Главное же, такая дорога упрощает переброску кузбасского угля к заводам Западного Урала и может надолго обеспечить загрузку ныне слабо используемой Западно-Уральской железной дороги, ее развитие для связывание с Республикой Коми и арктическим побережьем, что актуально[3].

---

[1] Урал. Технико-экономический сборник. Екатеринбург: Изд-е ОблЭКОСО, 1923. Вып.6. 502 с.

[2] Позже здесь были обнаружены богатейшие запасы нефти и газа. Ранее были разведаны большие запасы торфа.

[3] Перспектива данной линии связана как с планами создания к 2012 г. железной дороги "Белкомур" (Соликамск-Гайны – Сытывкар – Карпогоры – Архангельск), с "БаренцкКомУром" (Полуночное – Троицко-Печорск (Сойва)-Сосногорск – порт Индига), Урало-Печорской железной (Соликамск – Троицко – Печорск – Вуктыл – Печора – Сыня – Усинск) дорогой, которая может значительно (на 738 км) сократить расстояние транспортировки грузов с Полярного Урала и обратно по западному склону Урала. Помимо этого существуют проекты железнодорожного соединения Полуночного с Соликамском, а также Полуночного и Сыни (643 км). Все эти проекты позволят в перспективе существенно увеличить загрузку и Западно-Уральской линии.

В этой связи был с фундаментальных теоретических позиций (приложения теории потока) исследован важный участок в системе стратегических коммуникаций Тавда-Тобольск.

В таком подходе в контексте теоретического моделирования устойчивого экономического развития регионов и их хозяйствующих субъектов теорию потока и сведения о топоповерхности геопотенциалов (например, гравитационного поля) можно использовать для определения мест расположения «полюсов роста» и размещения транспортного каркаса. В качестве императива размещения производительных сил был использован биосферный принцип в форме, предложенный Н.В. Тимофеевым-Ресовским[1], его приоритет над принципом максимизации мгновенной экономической выгоды. Данный подход предполагает обеспечение устойчивости геосред за счет организации таких потоков вещества, которые выравнивают геопотенциалы различных территорий, то есть избытки вещества (массы) и энергии, нарушающих устойчивость кругооборота на уровне всей иерархии хорологических элементов биосферы. Для малоосвоенных территорий ресурсного типа потенциал долгосрочного развития определяется избытком вещества его недр или водных ресурсов с учетом их экономической ценности в изостатическом смысле. Максимальные избытки определяют «полюса долгосрочного роста», а геометрия опорного транспортного каркаса определяется коридорами, связывающими территории с наименьшими и наибольшими геопотенциалами.

Предложенная модель с учетом реальной топологии поля силы тяжести Земли позволяет выполнять точную географическую привязку «полюсов роста», исходя из биосферных, а не из директивных принципов, организовывать и рассчитывать хозяйственные потоки, сглаживающие нежелательные биосферные контрасты и возмущения. В частности для линии Тавда-Тобольск результаты ГИС-моделирования приведены на рис.

Из них видно, что Тавда в гравитационном отношении характеризуется наличием избыточного вещества, то есть является потенциальным грузообразующим источником. К северу в непосредственной близости расположены изостатически хорошо уравновешенные территории, теоретически подходящие для прокладки путей, Южнее, западнее и восточнее города на протяжении свыше 100 км расположены территории со значительным запасом вещества, что создает возможность для его потенциального транспорта и организации регионально значимых грузопотоков.

Город Тобольск известен как один из первых городов Сибири, основанный в 1587 году, а с 1708 года, выполнявший функции гигантской по территории столицы Сибирской губернии. В последующие времена он имел статус Тобольской губернии, уездного города, центра Тобольского района Обско-Иртышской и Тюменской областей, областного центра, наконец, административного центра Тобольского района Тюменской области в настоящее время. Таким образом, Тобольск – это город, переживший былую славу. Ныне он имеет все шансы стать историко-культурным центром Западной Сибири, но, к сожалению, не «полюсом экономического роста». Это следует из особенностей геопотенциальной картины его местонахождения в зоне отрицательной аномалии, что позволяет рассматривать Тобольск как типичный «город-сток» регионального вещества, соответственно, в хозяйственном аспекте как складской логистический центр регионального значения.

К сожалению, проблема города ныне существенно осложнена слабой развитостью и неадекватностью конфигурации межрегиональных транспортных коммуникаций, что делает железную дорогу Тавда-Тобольск актуальной.

Непосредственно геопотенциальная карта и профиль участка Тавда – Тобольск представлен на рисунке.

---

[1] Тимофеев-Ресовский Н.В. Биосфера и человечество. Научные труды Обнинского отделения Географического общества СССР. 1968. Сб.1. Ч.1. С. 3-12.

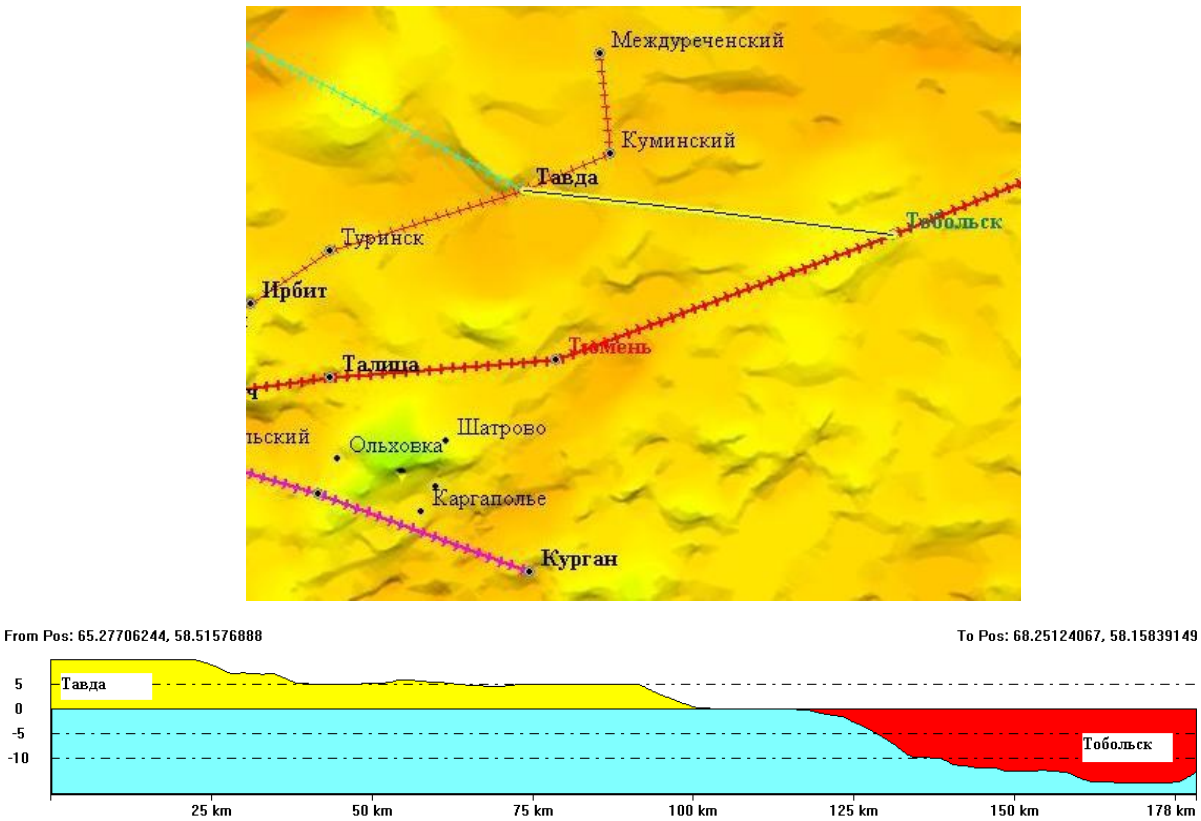


Рисунок – Геопотенциальная карта и профиль участка Тавда – Тобольск (выше нулевого уровня показаны территории с избытком вещества («источники»), ниже – с недостатком вещества («стоки»).

В то же время ГИС-моделирование показало, что оптимальным с позиции построения пути по гравитационно уравновешенным полуденным поверхностям представляется вариант пути, выходящего на участок Тюмень-Тобольск, соответствующий также принципу минимизации затрат на построение транспортных сетей на хозяйственно малоосвоенных территориях.

БАНКОВСКОЕ КРЕДИТНОЕ ПОСРЕДНИЧЕСТВО КАК ИННОВАЦИОННЫЙ ФАКТОР УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ СРЕДСТВАМИ СУБЪЕКТОВ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

Максимчук Е.И.
ГОУ ВПО «Кубанский государственный университет», г.Краснодар

В странах, где большинство банков только вышло на путь становления и развития, а правовая система при этом не отличается совершенством, финансирование реального сектора экономики и торговой сферы страны при помощи банковского кредитования как инновационного фактора развития малого и среднего бизнеса; не только предпочтительно, но и единственно возможный путь предоставления денежных ресурсов с помощью различных типов ссудных инструментов, где на первый план выходит качество и доступность финансовых средств, а банковские кредитные посредники и рынок ценных бумаг дополняют друг друга.

Хотя при этом существует отдельный сектор малого и среднего предпринимательства со своей спецификой развития, который в силу количественной и финансо-

вой раздробленности может рассчитывать на привлечение финансирования только со стороны банковского сектора. Это дает возможность решить конкретные задачи, стоящих перед российским финансовым сектором, сделав банковский кредит действенным рычагом воздействия на рыночную экономику.

Содержание и процесс реализации потенциала банковского кредитования как инновационного фактора развития малого и среднего бизнеса на различных уровнях экономической системы, а также в рамках разных сфер и отраслей, проявляется неодинаково. Это обусловило целесообразность рассмотрения в работе специфики генерирования ссудной массы для одной из важнейших сфер современной российской экономики – малого и среднего предпринимательства (бизнеса).

Необходимость вливания денежных средств в реальный сектор экономики страны объясняется следующими факторами:

1) наличие в России развитого малого и среднего бизнеса позволит решить социальные проблемы, в частности, проблему занятости населения, поэтому государство должно его дотировать;

2) стабильно функционирующее малое и среднее предпринимательство является залогом эффективного использования ресурсов экономики.

Денежные средства, предоставленные малому и среднему бизнесу, можно считать вложением капитала, которое в перспективе способно принести дивиденды как государству, так и населению. Причем потребность в кредите определяется как одна из важнейших для малого и среднего предприятия, которая порождается недостатком собственных средств для его эффективного функционирования и развития в конкурентной среде в условиях рыночной экономики.

Кредитные отношения между субъектами малого и среднего бизнеса и кредитными организациями следует рассматривать в качестве важнейшей формы, которые стимулируют деятельности предприятий реального сектора экономики страны.

Так как они создают финансовую основу для экономического развития субъекта кредитования, повышения его конкурентоспособности и прибыльности, обеспечивают непрерывность производства и обращения, выполняя в рыночной экономике интегрирующую стимулирующую функцию, связанную с их содействием реализации интересов субъектов процесса кредитования.

Она основывается на взаимной зависимости интересов кредитора (банков) и заемщика (субъекта малого и среднего предпринимательства) при соблюдении следующих принципов: получение кредита должно быть взаимоувязано с его возвратностью; пользование кредитом с определенным сроком; условия предоставления кредита с его оплатой; возможность выдачи кредита с его обеспеченностью; целенаправленность кредита с направлением его использования субъектами малого предпринимательства.

По ряду причин малый и средний бизнес является привлекательной сферой деятельности кредитных организаций. С точки зрения банков, положительными моментами сотрудничества с ними являются достаточно небольшие сроки окупаемости ссуд, гибкость их предприятий, позволяющая реагировать на изменения рыночной конъюнктуры, способность к внедрению новых технологий, что достаточно быстро поняли западные банки. Именно в силу этих причин российские малые и средние компании за рубежом для банковских структур стали привлекательными клиентами.

Малое и среднее предпринимательство по причине отсутствия собственных денежных средств, очень нуждается в заемных финансах и кредитах банков; но, несмотря на это, при практической реализации кредитования этих предприятий, возникает ряд проблем, из-за чего в настоящее время ситуация в этой сфере кредитования достаточно сложная.

С точки зрения банков, эта сфера кредитования неперспективна и невыгодна, так как имеется высокий уровень затрат, вызванный, прежде всего, необходимостью поиска перспективных инвестиционных проектов; что практически невозможно без глубокого исследования фундаментальных проблем устойчивости развития системы кредитования малого и среднего бизнеса и разработки, научно обоснованных методов обеспечения непрерывности данного процесса в условиях существенных рыночных неопределенностей и динамично изменяющейся внутренней и внешней конъюнктурной обстановки в России.

Назрела необходимость в создании целостной концепции решения проблемы комплексного финансового развития предприятий малого и среднего бизнеса России – как проблемно ориентированной методологической управленческой парадигмы, интегрирующей прикладные аспекты экономической науки для решения задачи повышения эффективности финансового обеспечения данного сектора экономики страны посредством банковского кредитования.

Одной из центральных проблем функционирования малого и среднего бизнеса в России является обеспечение адекватного процесса финансирования в условиях неопределенностей и нелинейности экономического развития при интеграции в мировую экономику. В основе этого лежат конкурентные механизмы, познание которых позволило бы решить проблемы предотвращения или снижения глубины конкурентных конфликтов.

Но, неоднозначное отображение происходящих экономических процессов в государстве, а также индивидуальность интересов отдельных предпринимателей реального сектора экономики страны. Это приводит к эгоистичности действий этих субъектов и выбору неадекватных приоритетам экономического развития установленных федеральными министерствами и ведомствами.

В связи с чем, может оказать самое негативное последствие для самосинхронизации деятельности банковских кредитных посредников и сектора малого и среднего бизнеса России как участников единой финансово-кредитной системы.

Многие финансовые процессы, характерные для современного этапа развития банковского кредитования в России, требуют принципиально нового обеспечения устойчивого роста экономики в условиях финансовой глобализации, усугубляющейся несбалансированности производства и потребления, истощения минерально-сырьевой и энергетической базы, ухудшения демографической, экономической, экологической ситуации; а также обострения угроз национальным интересам российского государства в условиях финансово-экономического кризиса.

Все перечисленные факторы создают реальную опасность деградации системы кредитования малого предпринимательства, если не будет создан и реализован достаточно эффективный механизм управляемого развития его финансового обеспечения. А оптимизация процессов кредитования малого и среднего бизнеса на макро - микроуровне может принести значительный эффект прежде всего выражающийся в повышении устойчивости развитии банковского кредитования как инновационного фактора развития малого и среднего бизнеса в России.

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ РАЗВИТИЯ НА СТРУКТУРУ РЕСУРСОВ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ ПЕРМСКОГО КРАЯ

Малышев Ю.А.,д.э.н.,
Казмалова О.Н.
Пермский государственный национальный исследовательский университет, г.Пермь

Проблема. В настоящее время формирование геоэкономического пространства в условиях глобализации мирового хозяйства усиливает роль регионов в социально-экономическом развитии.

Развитие – необратимый процесс, направленный на изменение материальных и духовных объектов с целью их усовершенствования [1].

Региональное развитие – позитивную динамику параметров уровня и качества жизни населения, обеспеченную устойчивым, сбалансированным и многофакторным воспроизводством социального, хозяйственного, ресурсного и экологического потенциалов территории [3].

Проблемы функционирования региональной системы целесообразно рассматривать с двух позиций. С одной стороны, развитие региона зависит от внутреннего потенциала, от оптимальности процессов мобилизации, распределения и воспроизводства экономических факторов в рамках структурных составляющих региональной системы хозяйствования. В свою очередь эффективность процесса мобилизации распределения и воспроизводства неразрывно связано с текущим состоянием ресурсной базы, ее характеристик на основе принципов сбалансированности и достаточности ресурсов для достижения целей развития. Оценка ресурсной базы позволяет учесть особенности развития и размещения ресурсов в регионе, выявить так называемые «точки роста». С другой стороны, от макроэкономической среды, предъявляющей собственные требования к параметрам и приоритетам развития регионов и предоставляющей как возможности, так и угрозы в случае несоответствий данным параметрам.

Таким образом, нарушения сбалансированности в любом звене региональной экономики могут привести к цепной реакции нарушений во всем народном хозяйстве.

Цель исследования. На основе системного подхода рассмотреть эффективность процесса мобилизации распределения и воспроизводства ресурсной базы региона при развитии эндогенных и экзогенных факторов в современных условиях функционирования его экономики с соблюдением принципов сбалансированности и достаточности ресурсов для решения задач диагностики и формирования постиндустриальной экономики Пермского края. Оценка ресурсной базы позволит учесть особенности развития и размещения ресурсов в регионе, выявить «точки роста» и приоритеты развития постиндустриальной модели региона.

Изученность проблемы. Представления о «человеческом капитале» характерно для компаний постиндустриальной экономики, где квалификация, инициативность, креативность человека, система социально-производственных отношений, нормы и пафос корпоративной этики стали важными факторами конкурентоспособности и стратегической устойчивости компании. При этом члены «корпорации» (фирмы, города, регионы, страны) начинают рассматриваться как капитал, а рост «человеческого капитала» становится ценностью и входит в число целей корпорации.

Человеческий капитал – это сформированный в результате инвестиций и накоплений человеком определенный запас физического здоровья, знаний, навыков, умений, мотиваций, который используется в той или иной сфере приложения труда и проносит доход как собственнику рабочей силы, так и работодателю [2].

Толчком к созданию теории человеческого капитала стали статистические данные роста экономик развитых стран мира, которые превышали расчеты, базирующиеся на учете классических факторов роста.

Еще основоположники современной экономической науки (А.Смит,Ж.Б. Сэй, Д.Рикардо, К.Маркс ит.д.) установили решающее значение в экономическом развитии нематериальных источников, носителем которых является человек. Впервые понятие человеческого капитала появилось в работах американских ученных - экономистов Теодора Шульца [5] и Гэрри Беккера [4]. Вклад в развитие современной теории человеческого капитала внесли Э.Денисон, Р.Солоу, Дж.Кендрик, С.Кузнец, С.Фабрикант, И.Фишер, Р.Лукас и другие экономисты, социологи и историки.

Выдвигается гипотеза, что самое существенное влияние на инновационное развитие экономики Пермского края оказывают человеческие ресурсы.

Приоритеты социально-экономического развития региона могут быть выявлены на основе анализа значимости видов ресурсов. С этой целью были выделены четыре вида основных ресурсов: человеческие, финансовые, информационные, материальные (см. табл.1).

Для анализа человеческих ресурсов региона были отобраны 15 частных индикаторов (демография, качество жизни, образование, здравоохранение). Для анализа финансовых ресурсов были отобраны 8 частных индикаторов. Для информационных ресурсов 6 частных индикаторов. Для материальных ресурсов 6 частных индикаторов.

Таблица 1 – Индикаторы оценки ресурсного потенциала региона

ресурсы	индикаторы
1.Человеческие ресурсы:	
1.1.демография	- продолжительность жизни; - коэффициент естественного прироста населения; - миграционный прирост, убыль (-) населения; - доля населения трудоспособного возраста
1.2.качество жизни	- среднегодовая численность занятых в экономике; - численность безработных (тыс. человек); - распределение общего объема денежных доходов населения; - коэффициент фондов (коэффициент дифференциации доходов) в разах; -общая площадь жилых помещений, приходящаяся, в среднем, на одного жителя
1.3.здравоохранение	-заболеваемость на 10000 человек населения; -инвестиции в здравоохранение и предоставление социальных услуг (в % к итогу); -число больничных коек на 10 000 человек населения.
1.4.образование	-доля занятого населения (%), имеющего образование послевузовское, высшее и неполное высшее; -численность студентов высших учебных заведений на 10 000 человек населения; -инвестиции в образование (в %)

ресурсы	индикаторы
2.Финансовые ресурсы	-депозиты и вклады юридических и физических лиц в рублях и иностранной валюте, привлеченные кредитными организациями Пермского края; -задолженность по кредитам в рублях, предоставленным кредитными организациями юридическим лицам Пермского края; -сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) деятельности предприятий и организаций Пермского края; -удельный вес убыточных предприятий и организаций Пермского края (в процентах от общего числа предприятий и организаций); -задолженность по налоговым платежам в бюджетную систему Российской Федерации, Пермского края (млн. рублей); -доходы консолидированного бюджета Пермского края; -расходы консолидированного бюджета Пермского края; -отношение дефицита (-) профицита (+) бюджета к доходам бюджета Пермского края.
3.Информационные ресурсы	-число организаций, использовавших Интернет по Пермскому краю; -число персональных компьютеров на 100 работников с доступом к сети Интернет по Пермскому краю; -затраты на информационные и коммуникационные технологии по Пермскому краю; -число организаций, выполняющих исследования и разработки по Пермскому краю; -внутренние затраты на исследования и разработки по Пермскому краю; -число зарегистрированных абонентских терминалов сотовой связи по Пермскому краю.
4.Материальные ресурсы	-инвестиции в основной капитал Пермского края; -инвестиции в основной капитал на душу населения Пермского края; -основные фонды Пермского края; -показатели воспроизводства и состояния основных фондов (в %) Пермского края; -объем промышленной продукции Пермского края; -оборот розничной торговли Пермского края.

Так временные ряды экономических показателей обычно нестационарны. Чем больше выборка, тем больше шансов прийти к ложному заключению о наличии связи между несвязанными переменными, поэтому классическая теория статистического вывода неприменима, если переменные нестационарны.

Таким образом, для практики можно предложить следующую поэтапную процедуру построения модели на основе апостериорного подхода:

1. Для проведения анализа необходимо преобразовать все исходные данные из нестационарных рядов в стационарные. Для этого переменные перешли от абсолютного значения в момент времени t, к базисному абсолютному приросту ($Y_t – Y_0$).

2. В качестве регрессионной модели была отобрана линейная множественная регрессия (были проанализированы результаты других видов регрессионных моделей, таких как, степенная, показательная, логарифмическая – результаты данных моделей мало отличались друг от друга, поэтому для упрощения расчетов была выбрана линейная модель).

3. В исходный вариант модели включаются все факторы, отобранные в ходе анализа проблемы. Для этого варианта рассчитываются значения оценок коэффициентов модели, их среднеквадратические ошибки, статистическая значимость коэффициентов модели (по критерию Стьюдента) и статистическая значимость всей модели в целом (по критерию Фишера).

4. Из модели удаляют статистический не имеющий значения фактор (*при условии, что tфакт < tтабл*) и таким образом формируется новый вариант модели с уменьшенным на один числом факторов. В случае если в модели несколько незначимых факторов, то их одновременно не удаляем.

5. Процесс отбора факторов можно считать законченным, когда остающиеся в модели факторы являются значимыми; если полученный вариант модели удовлетворяет и другим критериям ее качества (например, критерий Фишера), то процесс построения модели можно считать завершенным в целом.

Так как исходных данных всего десять (с 2000 по 2009 гг), а показателей 36, то невозможно выполнить процедуру, используя все переменные одновременно. Поэтому было предложено сгруппировать показатели по типам ресурсов. Для каждого типа ресурсов были отобраны факторы, которые в дальнейшем были объединены в окончательную модель.

Построенная таким образом модель так же прошла процедуру проверки статистической значимости.

Вывод по Пермскому краю:

После исследования каждого ресурса в отдельности в модель были отобраны переменные (статистически значимые), в общую модель (1-2 переменные).

Проанализировав по выше изложенной схеме общую модель, в итоговой модели по Пермскому краю оказались следующие переменные:

X_1 – продолжительность жизни (человеческий ресурс)

X_5 - задолженность по налоговым платежам в бюджетную систему РФ по Пермскому краю (финансовый ресурс).

Получена регрессионная модель (см. табл.2)

Таблица 2 – Результаты регрессионного анализа

y=	-17,71	X_5 +	32083,82	X_1 +	33460,13
	(8,165)		(5413,606)		(20224,521)
R^2 =	0,86	Se =	26898,878		

Значение коэффициента детерминации R^2 множественной регрессии свидетельствует о том, что изменение темпов роста ВРП на 86% обусловлено влиянием изменения уровней включенных в уравнение факторов (продолжительности жизни населения и задолженность по налоговым платежам в бюджетную систему РФ по Пермскому краю) и, соответственно, на 14% – влиянием изменения других факторов.

Согласно данному уравнению увеличение продолжительности жизни населения на 1 год приведет в среднем к увеличению ежегодных темпов роста ВРП на 32083,82 руб. на душу населения. В свою очередь, увеличение задолженности по налоговым платежам в бюджетную систему РФ по Пермскому краю на 1 млн.руб. приведет к негативному влиянию на темпы экономического роста региона в среднем на 17,71 руб. на душу населения.

$r\ y\ x_1$=	0,861	$R^2 yx_1$=	74,2%
$r\ y\ x_5$=	-0,083	$R^2 yx_5$=	0,7%

Проанализировав частные коэффициенты корреляции (коэффициент частной корреляции измеряет тесноту линейной связи между отдельным фактором и результатом при устранении воздействия прочих факторов модели), можно сделать вывод, что человеческий фактор (X_1) оказывает более сильное влияние на ВРП, чем финансовый фактор (X_5) и другие, что и доказывает гипотезу приоритетности человеческих ресурсов в экономике Пермского края. Общий анализ ресурсной базы региона и ресурсных предпосылок формирования экономики постиндустриального общества в Пермском крае показал на несбалансированность ресурсного обеспечения ее развития и как следствие наличие больших разрывов и асимметрии в пространственном распределении ресурсов, в частности человеческих ресурсов, развитие которых требует мощной экономики (промышленности) и генерируемых ей значительных бюджетных вливаний.

Список литературы:

1. Большая советская энциклопедия
2. Одегов Ю.Г, Руденко Г.Г., Лунева Н.К. Рынок труда (практическая макроэкономика труда): учебник.-М.:Издательство «Альфа-Пресс»,2007-900с
3. Региональная экономика и территориальное регулирование**.** Курс лекций: Учебное пособие для студентов экономического факультета Пермского государственного университета специальности 080 507.65 «Менеджмент организации»/Авторы В.Г. Прудский, А. М. Ощепков. – Пермь: Пермский государственный университет, 2008.- 201 с
4. Человеческий капитал Красноярского края: Форсайт исследования -2030 / Аналитический доклад; под ред. В.С. Ефимова.- Красноярск: Сибирский федеральный университет,2010.- 126с
5. Becker, Gary S. Human Capital. N.Y.: Columbia University Press, 1964.

ИНСТИТУТ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕШЕНИИ ОБЩЕСТВЕННО ЗНАЧИМЫХ ПРОБЛЕМ РЕГИОНА

Маслов А.В.
ИЭ УрО РАН, г.Екатеринбург

Одним из наиболее эффективных институтов, «способных привлечь дополнительные финансовые ресурсы в отрасли социальной сферы, а также содействовать их оптимизации и распределению в национальной экономике, является социальное предпринимательство». Эксперты считают, что пришло время использовать предпринимательские подходы в целях решения социальных проблем. Эти подходы, по их мнению, позволят создать новые модели поведения, и для создания таких моделей нужны социальные предприниматели.

К настоящему времени накоплен большой опыт развития социального предпринимательства в различных странах. Пионерами признаны США. В целом, на американском континенте сложилось представление о социальном предпринимательстве как о доходном бизнесе, ориентированном на оказании социальной помощи нуждающимся членам общества. Для Европы характерно более позднее развитие социального предпринимательства. Здесь лидером признается Великобритания. В целом для европейской модели социального предпринимательства свойственна первоочередность социального эффекта от предпринимательской деятельности, а уже потом ее финансовая эффективность. Важной особенностью большинства социальных предприятий является коллективная форма собственности, теснейшая связь с местным сообществом и ориентация деятельности в интересах территориальной общины. Сегодня активизируются процессы формирования социального предпринимательства и в европейских странах, ставших на путь рыночных преобразований в 1990-х гг.

Среди стран СНГ наибольший интерес представляют Украина и Казахстан, как примеры двух противоположных видений социального предпринимательства, имеющих к тому же разное происхождение. Так, в Украине информация о международной практике социального предпринимательства появилась благодаря иностранным донорам. В Казахстане в качестве инициатора социально-предпринимательских корпораций выступило государство. Но такие корпорации, хотя и используют термин социального предпринимательства, по сути, им не являются, поскольку их задачей выступает вложение прибыли «в социальные проекты на территориях пребывания, при этом задача финансовой устойчивости таких программ как самостоятельных социальных предприятий не ставится».

Что же касается России, то исследование Института краткосрочных программ Финансового университета при Правительстве РФ среди прочих результатов показало, что в России на сегодня четко выделяется несколько видов бизнес-моделей социального предпринимательства: решение проблем отдельных групп населения; обеспечение полноценной жизни для инвалидов; образование, организация досуга; развитие предпринимательской культуры; развитие инфраструктуры.

В целом, если в Европе и Америке уже сложились определенные теоретические подходы к феномену социального предпринимательства, и оно достаточно прочно интегрировано на институциональном, политическом, практическом уровне в жизнь общества, то в России, как и в других странах СНГ, социальное предпринимательство находится на стадии своего зарождения, и большинство отечественных социальных предпринимателей не осознают себя таковыми. По мнению же экспертов, мало кто из них вписывается в сложившиеся в мировой практике представления о социальном предпринимательстве.

Однако следует заметить, что, несмотря на существование института социального предпринимательства за рубежом на протяжении нескольких десятков лет, постоянное расширение границ его распространения и очевидные преимущества, среди специалистов до сих пор продолжаются терминологические споры, недостаточно исследованы значение и специфика этого феномена. Эта кажущаяся элементарной концепция проходит сложный путь изменения общественного сознания, институциональных и правовых норм, признания и одобрения на всех уровнях. Терминологическая неопределенность затрудняет и проведение компаративных и статистических исследований социального предпринимательства в разных странах.

Известный экономист и исследователь социального предпринимательства Грегори Дж. Дис в своей статье «Значение социального предпринимательства» подчеркивает, что «социальное предпринимательство» подразумевает «энтузиазм социальной миссии и деловую дисциплину, инновационные подходы и решительность». Он также указал характерные черты социального предприятия, выполняющего роль посредника в осуществлении радикальных изменений в сфере социальных услуг. Следует заметить, что это наиболее часто цитируемое определение социального предпринимательства, и многие эксперты разделяют эту позицию, но одновременно стремятся дополнить.

Изучение предпринимательства в аспекте ускорения социального прогресса началось относительно недавно. Поэтому общего мнения, каким образом социальное предпринимательство может влиять на изменение экономических условий и насколько широко новые социальные возможности могут быть применены в различных социально-культурных условиях, пока не сложилось.

Однако, на наш взгляд, в каждой стране, особенно это касается развивающихся стран, стран с переходной экономикой, существует своей спектр общественно значимых проблем, напрямую связанных с вопросами национальной безопасности и имиджа государства в мире. В России, например, к таким проблемам относится де-

мография, формирование здорового образа жизни, а также потеря за период 1990-х гг. статуса спортивной державы.

В решение таких проблем тоже может участвовать социальное предпринимательство. Но для этого необходимо несколько расширить границы представления об этом феномене, а точнее о границах его влияния на общественное и государственное развитие.

Обобщая различные подходы и определения, под социальным предпринимательством нами предлагается понимать юридически закрепленную деятельность по производству благ и/или услуг, направленную на решение или смягчение социальных проблем, с помощью устойчивых организационных и финансово результативных новшеств, обеспечивающих дальнейшее распространение опыта социального воздействия.

По нашему мнению, в России влияние социального предпринимательства на общество проявляется, прежде всего, следующим образом: формирует партнерские отношения между органами власти, бизнесом и местным сообществом; устанавливает новые нормы предпринимательского поведения через повышение ответственности юридических лиц; обеспечивает новые формы и направления предоставления и реформирования государственных социальных услуг, расширяя возможности их получения, а также повышая разнообразие и качество; способствует решению экологических проблем; регенерируют невостребованные ресурсы (навыки, умения, контакты, строения, оборудование, пространства и т.д.); позволяет более эффективно использовать ресурсы территорий в решении социальных проблем, в том числе и бюджетные; изменяет финансовые условия реализации социальных программ и проектов (сокращает грантовую и донорскую поддержку; расширяет структуру финансирования социальных программ региона); предлагает возможности для создания рабочих мест и новых форм предпринимательства и занятости; повышает качество жизни населения, в том числе, через преодоление социальной изолированности определенных групп; обеспечивает развитию общественных инициатив и формированию гражданского общества; способствует решению демографических проблем региона; улучшает имидж, как отдельного региона, так и России в целом.

Таким образом, развитие института социального предпринимательства необходимо, поскольку оно может стать инструментом изменения концепции и видения социальной политики и роли государства, способствовать социальной интеграции, увеличению занятости и уменьшению бедности, активизации населения, инновационному развитию общества, решению демографических проблем, повышению качества жизни, а также улучшению имиджа страны и восстановлению утраченных ею позиций. Последние направления в значительной степени определяются развитием предпринимательства в сфере физической культуры и спорта, целью которого должно явиться формирование здорового образа жизни населения, а также создание на основе партнерских отношений с органами власти инфраструктурных условий для развития спорта высших достижений. Все это, по нашему мнению, попадает под понятие социального предпринимательства.

Определяя предпринимательство в сфере физической культуры и спорта как вид социального предпринимательства, нами подчеркивается, что в его основе лежит идея – достижение общественного благосостояния и устойчивых общественных преобразований через деятельность, позволяющую использовать энергию предпринимательства, как основную преобразующую силу не только в социальной, но и спортивной сфере.

Как вид социального предпринимательства, деятельность в сфере физической культуры и спорта отражает интересы следующих основных групп экономических отношений: предпринимателей, потребителей, наемных работников, местного сообщества и государственных структур.

В настоящее время предпринимательскую деятельность в сфере физической культуры и спорта, как правило, не относят к видам социального предпринимательства. Но интенсивное развитие этой отрасли в границах конкретного региона можно обозначить как «спортивное переосвоение территории», которое приведет к повышению качества жизни ее населения, росту инвестиционной привлекательности. Как социальное предпринимательство в культуре, предпринимательство в физической культуре и спорте, кроме решения конкретных социально-экономических проблем, формирует имидж пространственной среды и социальный климат. Именно поэтому его развитие имеет огромное значение как для России в целом, так и для отдельного региона.

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В РАЗВИТИИ И ЭКСПЛУАТАЦИИ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ*

Матушкина Н.А. к.э.н.,
Аверина Л.М.
ИЭ УрО РАН, г.Екатеринбург

В экономике ряда развитых, а в последние десятилетия и развивающихся стран возникла особая форма взаимодействия бизнеса и власти. Речь идет о партнерстве государства и частного сектора, обозначаемого обычно термином Public-Private Partnership (PPP). В российской литературе принят термин «государственно-частное партнерство» (ГЧП). Наиболее общее определение дано этому явлению В.Г. Варнавским: «Государственно-частное партнерство – это институциональный и организационный альянс между государством и бизнесом в целях реализации общественно значимых проектов и программ в широком спектре отраслей промышленности и НИОКР вплоть до сферы услуг»[1]. Е.Рожкова определяет экономическую природу ГЧП, как результат развития традиционных механизмов взаимодействия хозяйственных взаимоотношений между государственной властью и частным сектором в целях разработки, планирования, финансирования, строительства и эксплуатации объектов инфраструктуры. Цель ГЧП – развитие инфраструктуры в интересах общества путем объединения ресурсов и опыта каждой из сторон, реализация общественно значимых проектов с наименьшими затратами и рисками при условии предоставления экономическим субъектам высококачественных услуг[2].

Суть таких инфраструктурных проектов заключается в том, что, с одной стороны, исполнитель инфраструктурного проекта за свой счет и с использованием своих материалов возводит инфраструктурный объект и эксплуатирует его в течение всего расчетного срока эксплуатации, осуществляя ремонт, уход, обслуживание. С другой стороны, Заказчик оплачивает услуги по предоставлению объекта в пользование. Реализация проектов в формате ГЧП предусматривает сокращение сроков строительства, повышение качества строительства, стимулирование внедрения новых технологий, снижающих стоимость строительства и/или увеличивающих долговечность объекта».

Основным условием реализации механизмов государственной поддержки осуществления транспортных проектов является развитие механизма ГЧП, позво-

* Работа подготовлена в рамках проекта 12-С-7-1010 «Стратегические приоритеты инфраструктурного обеспечения пространственного развития региона на принципах государственно-частного партнерства».

[1] Варнавский В.Г. Процессы институциональной адаптации частно-государственного партнерства к реальной экономике// www.opec.ru.

[2] Рожкова Е. Анализ мирового опыта использования государственно-частного партнерства в различных отраслях экономики. Рынок ценных бумаг. 2008, №1.

ляющего оптимально распределять ресурсы, риски и выгоды при реализации совместных проектов между государством и частными инвесторами, что в свою очередь предусматривает определение приоритетных направлений реализации проектов на условиях ГЧП.

Формы государственной поддержки проектов, реализуемых на условиях ГЧП, могут включать в себя:

– совместное финансирование инвестиционных проектов на договорных условиях (концессии);

– субсидирование процентных ставок;

– предоставление инвестиционных кредитов на льготных условиях;

– участие в уставном капитале создаваемых юридических лиц;

– предоставление налоговых льгот, кредитов, отсрочек.

Многими исследователями[1] отмечается, что модели и структура ГЧП разнообразны, но при этом существуют некоторые характерные черты, позволяющие выделить партнерство в самостоятельную экономическую категорию:

– определенные, часто длительные сроки действия соглашений о партнерстве (от 10 – 15 до 20 и более лет, в случае концессий – до 50 лет). Проекты обычно создаются под конкретный объект (порт, дорога, объект социальной инфраструктуры), который должен быть завершен к установленному сроку;

– специфические формы финансирования проектов: за счет частных инвестиций, дополненных государственными финансовыми ресурсами, или же совместное инвестирование нескольких участников;

– обязательное наличие конкурентной среды, когда за каждый контракт или концессию происходит борьба между несколькими потенциальными участниками;

– специфические формы распределения ответственности между партнерами: государство устанавливает цели проекта с позиций общественных интересов и определяет стоимостные и качественные параметры, осуществляет мониторинг реализации проектов, а частный партнер берет на себя оперативную деятельность на разных стадиях проекта - разработка, финансирование, строительство и эксплуатация, управление, практическая реализация услуг потребителям;

– разделение рисков между участниками соглашения на основе соответствующих договоренностей сторон.

Одним из классических секторов, в котором развиваются различные формы государственно-частного партнерства, является транспорт. Транспортной стратегией Российской Федерации до 2030 года механизм ГЧП определяется в качестве важнейшего инструмента реализации крупных инфраструктурных проектов. Выбор государственно-частного партнерства определяется двумя обстоятельствами:

– транспортная инфраструктура – капиталоемкая отрасль и в связи с этим финансирование первоначального этапа выливается в довольно значительные суммы;

– транспорт – не самоцель, а средство для реализации экономической деятельности и жизни общества, поэтому большинство транспортных проектов имеют не только экономическое, но и социальное значение, что не вызывает большой заинтересованности у потенциальных инвесторов;

Мировой практикой выработаны оптимальные формы привлечения частного капитала в реализацию инвестиционных инфраструктурных проектов. В последние годы в все более широкое распространение получают концессионные соглашения, в которых эффективность на различных стадиях инвестиционного процесса сочетается с контролем со стороны государства. Очевидна наибольшая целесообразность

[1] Например: Государство и бизнес: институциональные аспекты. М.: ИМЭМО РАН, 2000, С. 40; Евсеенко В.В. , Солдатов В.Ю. Государственно-частное партнерство: альянс скипетра и капитала.//Вестник Брянского государственно-технического университета. 2008, №3; Дерябина Е. Государственно-частное партнерство: теория и практика/ Экономический портал.//www.institutiones;

применения концессионных соглашений при сооружении автомобильных дорог: эти объекты инфраструктуры образуют стратегическую транспортную сеть, которую государство стремится держать под контролем; при строительстве автодорог национального значения необходимы крупные первоначальные инвестиции и высок риск превышения запланированных расходов на строительство; несмотря на то, что эксплуатационные издержки в сравнении с инвестиционными по этому виду проектов сравнительно невелики, автострады, функционирующие на концессионной основе, обычно требуют меньших затрат на поддержание и ремонт.

Концессионные соглашения находят применение и в практике строительства железных дорог, туннелей и мостов, реже – аэропортов.

Для реализации ГЧП требуется:

– подготовка договорной и правовой базы;

– определение властями принципов разделения ответственности между государственным и частным секторами;

– конкурс;

– подписание комплексного контракта, в котором детально прописаны ответственность и риски каждого из партнеров, что обеспечивает правовую защищенность участникам проектов и кредиторов.

Наиболее распространенные правовые формы оформления ГЧП в России:

– концессионные соглашения (основой является ФЗ РФ от 21.07.2005 г. №115-ФЗ «О концессионных соглашениях»);

– соглашение о государственно-частном партнерстве (основой является Гражданский Кодекс РФ, гражданское законодательство РФ, в т.ч. региональное законодательство).

В настоящее время приняты законы о ГЧП в 23 субъектах РФ. В Свердловской области в 2011 также принят подобный документ – Закон «Об участии Свердловской области в государственно-частном партнерстве» (№ 28 ОЗ от 23.05.2011).

При этом Правительство Свердловской области вносит в уставный капитал организуемых ГЧП-проектов средства, а также предоставляет государственные гарантии в качестве обеспечения по заемным средствам.

Свердловская область может участвовать в государственно-частном партнерстве в следующих формах:

–в форме участия в реализации комплексных инвестиционных проектов на условиях соглашений о реализации комплексных инвестиционных проектов;

–в форме участия в концессионных соглашениях;

–в форме участия в уставных капиталах открытых акционерных обществ на условиях договоров и соглашений, предусмотренных законодательством Российской Федерации;

–в иных формах участия в государственно-частном партнерстве на условиях договоров и соглашений, предусмотренных законодательством Российской Федерации.

В качестве примера использования механизма ГЧП при реализации инфраструктурных проектов в транспортном комплексе на территории Свердловской области можно показать, например, межрегиональный проект строительства высокоскоростной железнодорожной магистрали Екатеринбург-Москва со скоростью движения поездов 350–400 км в час. По оценке ОАО «Уралгипротранс» в соответствии с опытом прокладки магистрали Москва – Санкт-Петербург стоимость строительства ВСМ с учетом стоимости занимаемых земель может составить 4–4,5 трлн.руб. Проект будет реализовываться на основе контракта жизненного цикла, когда частный сектор проектирует, частично финансирует строительство, возводит объекты инфраструктуры, а также обслуживает его в период эксплуатации на долгосрочной основе. Однако пока не принято окончательного решения о том, какой станет организационно-

правовая модель реализации проекта. Вариантов несколько – от общефедеральной формы реализации до региональной. Причем на региональном уровне каждый субъект может в рамках единого проекта строить собственный участок дороги как самостоятельно, так и объединившись реализовывать консолидированный проект, определив для этого компанию, которая к тому же будет выполнять функции координатора и синхронизатора общих действий. У каждого варианта есть свои плюсы и минусы.

Реализация проекта создает базу для устойчивого развития экономики регионов Урала и Поволжья, явится мощным стимулом для развития высокотехнологичных отраслей, модернизации промышленности. По предварительным оценкам рубль, инвестированный в строительство ВСМ, приносит 3 рубля в бюджет, а на самой магистрали и в сопутствующих отраслях количество созданных рабочих мест на стадии строительства составит более 7 тыс. в год, на стадии эксплуатации – до 25 тыс.

ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА В СИСТЕМЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

Минакир П.А., академик РАН
Демьяненко А.Н., д.г.н.
ИЭИ ДВО РАН, г.Хабаровск,

В рамках долгосрочного прогнозирования экономического развития регионов целесообразно стратегический анализ сфокусировать по следующим трем направлениям: 1) анализ ресурсного потенциала региона, 2) анализ институциональных возможностей и 3) анализ территориально-отраслевой структуры экономики региона. В ходе разработки прогноза долгосрочного развития экономики Дальнего Востока в периоде до 2050 г. авторы исходили из следующих положений.

Первое – ***стратегический анализ*** по всем трем направлениям ***осуществляется параллельно с формированием миссии региона*** (как территориально обособленной части национальной экономики), ***которую с известной долей условности можно рассматривать как главную стратегическую цель***. Тот факт, что стратегический анализ и формирование миссии осуществляются параллельно, означает только то, что миссия (главная стратегическая цель) находится в состоянии постоянных изменений в ходе получения промежуточных результатов стратегического анализа и не более того. Нередко этот начальный этап в практике отечественного регионального стратегирования называют разработкой концепции региональной стратегии.

Второе положение, которым мы руководствовались при определении долгосрочных конкурентных преимуществ экономики региона: ***целевые установки*** (или система стратегических целей) ***не могут противоречить стратегическим целям развития национальной экономики***. Это, впрочем, вовсе не означает, (особенно в условиях, когда четкость в постановке стратегических целей национальной экономики, оставляет желать лучшего), что процесс целеполагания сводится к декомпозиции национальных целей. Но это вовсе не означает и того, что цели национального уровня есть сводка целей регионального уровня.

Отсюда следует ***третье*** положение, которое было положено в основу поиска долгосрочных конкурентных преимуществ экономики региона: ***стратегические цели развития национальной экономики и стратегические цели регионального уровня***, в которых находят свое выражение экономические интересы общества (не

путать с государством) и регионов (точнее социумов, в границах регионов), ***находятся не в состоянии соподчинения, а в состоянии координации***. Иначе говоря, мы исходим из того, что стратегическое целеполагание исходит из принципа гармонизации общенациональных и региональных экономических интересов.

Но это, в свою очередь предполагает выявление и оценку неоднородности экономического пространства или шире – структуру экономического пространства. Последняя в пределах Дальневосточного макрорегиона представляет собой сочетание различных по форме и масштабу территориальных образований, как обладающих, так и не обладающих системными свойствами. Говоря о первых из них, мы имеем в виду экономические районы (различного таксономического ранга и структуры), узлы (или в отечественной традиции – промышленные узлы и ТПК) и центры. Что касается вторых, то это экономические зоны и ареалы, промышленные группировки и пункты.

Естественно, что при этом следует иметь в виду два обстоятельства: во-первых, все перечисленные выше формы территориальной организации экономики в пределах Дальневосточного региона находятся под воздействием различных систем факторов, определяющих многообразие систем территориального разделения труда, и, как следствие, во-вторых, требуют отражения в системе стратегического управления (точнее, регулирования) экономикой.

По нашему мнению в прогнозном периоде возможны, если и не радикальные, то вполне ощутимые изменения и в системах территориального разделения труда, а, следовательно, и в процессах, имеющих непосредственное отношение к формированию территориальных экономических образований, что повлечет изменения в структуре экономического пространства, если и не в масштабах макрорегиона в целом, то, как минимум, отдельных макроэкономических зон и экономических районов мезо- и микроуровня.

При этом мы исходили из следующих посылок:

во-первых, из представления о неизменности минерально-сырьевых и биологических ресурсов суши и моря, равно как и экономико-географического и геополитического положения региона, в качестве долговременных источников конкурентных преимуществ экономики Дальневосточного макрорегиона в прогнозном периоде; при этом будет иметь место вовлечение в эксплуатацию месторождений минерально-сырьевых ресурсов, расположенных в пределах территорий с экстремальными для проживания населения и ведения хозяйственной деятельности природными условиями;

во-вторых, разнообразие условий (природных, социальных, экономических) предопределяет множественность форм территориальной организации экономики (экономические районы и экономические зоны, промышленные узлы и комплексы, кластеры и т. п.), причем есть все основания считать, что разнообразие форм будет лишь возрастать; в частности, следует ожидать формирование акватерриториальных экономических систем в прибрежной зоне дальневосточных морей;

в-третьих, это, в свою очередь, формирует многообразие предложения мест для различных видов экономической деятельности – эксплуатация природно-ресурсного потенциала региона, обрабатывающая промышленность, производство услуг, в том числе и тех, которые ассоциируют с экономикой знаний или постиндустриальной экономикой;

в-четвертых, технический прогресс в развитии средств транспорта и оптимизация конфигурации транспортной сети (шире – инженерной инфраструктуры) будет способствовать формированию более связного экономического пространства на юге макрорегиона; при сохранении в пределах северных территорий очагового характера хозяйственного освоения природно-ресурсного потенциала при сохранении в той или иной форме традиционного хозяйства коренных жителей Севера; одновременно

будет иметь рост межрегиональных и международных взаимодействий экономики Тихоокеанской России, чему в немалой мере может способствовать создание системы производственно-сервисных дуг (своеобразных элементов пространственного каркаса экономики региона); говоря о качественных изменениях в инфраструктурном обеспечении территории макрорегиона, мы имеем виду не столько доведение инфраструктурного обеспечения территории макрорегиона до среднероссийских показателей (что, если и возможно, то только для южной зоны) сколько о формировании систем инфраструктурного обеспечения адекватных условиям макрорегиона;

в-пятых, перечисленные выше трансформационные процессы в экономике макрорегиона ведут не только к изменению структуры экономического пространства, но и структуры и масштабов демографического потенциала; в этой связи маловероятно, что естественные движения населения, как и межрегиональная миграция, позволят обеспечить формирование демографического потенциала адекватного экономическим задачам; в этой связи, необходимо определиться с тем в какие отрасли, и в какие районы Дальнего Востока желательная, а в какие – нет, трудовая миграция из-за пределов РФ; изменения в демографической ситуации и изменения в экономической структуре предполагают изменения в системах расселения населения: а) рост числа временных поселений, прежде всего, в районах концентрации добывающих отраслей в пределах территорий с экстремальными условиями для проживания населения; б) реконструкцию систем поселений в южной зоне, где за последние 25–30 лет были утрачены сотни малых населенных мест;

в-шестых, сырьевая направленность экономики региона неизбежно предполагает выделение в самостоятельную «отрасль» совокупности разнообразных видов деятельности, которые объединяются общей целью: рациональное природопользование, которое помимо традиционных видов «охраны природы» и «воспроизводства биологических ресурсов», чем дальше, тем в большей степени будет ассоциировать с реконструкцией геосистем различного таксономического уровня.

В конечном счете, вышесказанное предопределяет, по нашему мнению, множественность частных региональных стратегий, наряду с общей для Дальнего Востока России в целом. По нашему мнению, следует выделять, как минимум, три типа региональных стратегий: а) самый популярный в настоящее время тип стратегий – стратегии субъектов Российской Федерации (шире – административно-территориальных образований); б) стратегии национальных и транснациональных вертикально интегрированных компаний, которые в настоящее время и в прогнозном периоде будут осуществлять свою деятельность в пределах макрорегиона; в) «отраслевые» стратегии, региональные, экологические и инфраструктурные, в первую очередь, которые осуществляются в рамках общенациональной структурной политики на территории макрорегиона.

Не касаясь вопросов координации этих стратегий друг с другом и с целевыми стратегическими установками федерального центра, отметим, что осуществляемый до настоящего времени матрешечный принцип целеполагания, предполагающих доминирование целей федерального центра над целями регионов, по мере формирования реального федерализма, должен смениться принципом координации целей регионального и национального экономического развития.

СЕТЕВОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ

Минеева Н.Н., к.э.н.
ИЭ УрО РАН, г.Екатеринбург,

Агропродовольственная система (АПС) – крупнейший межотраслевой комплекс, объединяющий несколько отраслей экономики, направленных на производство и переработку сельскохозяйственного сырья и получения из него продукции разнообразного назначения, доводимой до конечного потребителя.

Агропродовольственная система объединяет весьма разнообразные и многочисленные отрасли и субъекты. В современных условиях углубления процессов глобализации мировой экономики при активном воздействии на аграрные отрасли научно-технического прогресса и распространения этих процессов на продовольственный сектор, усиливших тенденции вертикальной интеграции, становится вполне правомерным говорить о формировании большой технологической системы производства продовольствия по промышленному типу, состоящей из основных и вспомогательных отраслей.

Агропродовольственная система включает 9 блоков-сфер деятельности:

1) сельское хозяйство – ядро АПС, которое включает отрасли, производящие сельскохозяйственное сырье и продукцию (растениеводство, животноводство и т.д.);

2) отрасли и службы, обеспечивающие сельское хозяйство средствами производства и материальными ресурсами: тракторное и сельскохозяйственное машиностроение, производство минеральных удобрений, химикатов и др.;

3) отрасли, перерабатывающие сельскохозяйственное сырьё: пищевая промышленность, отрасли по первичной переработке сырья для лёгкой промышленности;

4) инфраструктурный блок – производства, которые занимаются заготовкой сельскохозяйственного сырья, транспортировкой, хранением, логистикой;

5) коммерческий блок – реализация, сбыт и продажа (включая предпродажную подготовку) продуктов питания и продовольственных товаров;

6) промышленность и строительство в отраслях АПС;

7) учебно-научные комплексы, включающие образовательную и научную деятельность в области сельского хозяйства и продовольственного обеспечения;

8) сектора фармацевтической промышленности, использующие продукцию и сырье сельскохозяйственного производства;

9) сектора парфюмерно-косметической и косметологической отраслей экономики, использующие продукцию и сырье сельскохозяйственного производства.

Экономический, социальный смысл существования мировой продовольственной системы и функционирования мирового рынка продовольствия заключается в обеспечении населения планеты продовольствием, необходимым для жизнедеятельности человечества.

В целом, дефицит продуктов питания в отдельных странах не создает непреодолимых препятствий в мировой продовольственной системе, поскольку уравновешивается увеличением производства в других странах. Однако, по-прежнему сохраняются угрозы надежности снабжения продовольствием, среди которых можно выделить следующие:

1) изменение климатических условий;

2) истощение ресурсов;

3) экономический либерализм.

Необходимость преодоления отрицательных последствий этих факторов, а также расширение количества и масштабов производства сфер и секторов, входя-

щих в агропродовольственную систему, под влиянием научно-технического прогресса и глобальных изменений в экономике, требует введении новых методов управления, координации и регулирования деятельности данной системы. Разнообразие организационно-правовых форм и экономических интересов, сложность структуры и схемы вертикальных и горизонтальных взаимосвязей внутри агропродовольственной системы предполагает передачу информации между отдельными экономическими субъектами в форме сетевого взаимодействия.

Сетевое взаимодействие – это взаимодействие активных агентов, каждый из которых, в зависимости от ситуации и решаемой задачи, может выступать как в роли управляемого субъекта – активного элемента, так и в роли управляющего органа – центра, или в роли метацентра, осуществляющего руководство центрами и т.д. Сложность развития сетевого взаимодействия обусловлена, с одной стороны, тем, что для функциональных элементов организационной системы характерна возможность выступать в различных ролях, то есть решать те или иные задачи с различной эффективностью, а с другой стороны – многообразием этих задач и быстрым изменением внешних условий функционирования.

Ожидаемый результат организации сетевого взаимодействия других экономических субъектов агропродовольственной системы может быть сформулирован следующим образом:

- обновление форм и методов сельскохозяйственного производства;
- активизация экономических субъектов агропродовольственной системы в решении конкретных производственных и коммерческих проблем;
- повышение качества продуктов питания;
- сокращение числа посредников в снабженческо-сбытовых процессах;
- снижение себестоимости и конечной цены реализации продуктов питания;
- сокращение сроков транспортировки и продажи продуктов питания.

ИНТЕГРАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ ИНВЕСТИЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ[1]

Морозов В.В., к.э.н.
ИЭ УрО РАН, г.Екатеринбург

В основе построения современной интеграционной региональной модели инвестиционно-финансового обеспечения инновационного развития крупных территориальных систем лежит ряд базовых принципов:

- обеспечение тесного органического взаимодействия финансового и инвестиционных механизмов территориального экономического развития;
- значительное повышение государственной роли и экономического влияния регионов на процессы регулирования финансовых и инвестиционных взаимоотношений территориальных систем;
- паритетности федеральных и региональных интересов в системе государственного регулирования инвестиционно-финансовых отношений;
- инновационной направленности в развитии и совершенствовании региональных инвестиционно-финансовых отношений;
- приоритетное использование территориями механизма зарабатывания средств для активного инновационного развития и эффективного функционирования экономики и т. д.

[1] Исследование проводится при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований. Грант № 11-06-00087-а.

Методологической основой интеграционной модели инвестиционного обеспечения инновационного развития региона служат три основных блока, органическое взаимодействие которых призвано обеспечивать эффективное функционирование и активное развитие всей экономической системы. Первым блоком в региональной экономической системе является блок финансово-бюджетных отношений, вторым – инвестиционных отношений и третьим – инновационной конкурентоспособности инвестирования. Каждый из этих блоков реализует свою функцию в процессе инвестирования экономического развития территорий. Однако в процессе их взаимодействия экономическая эффективность реализации этих функций значительно возрастает и обеспечивается комплексное выполнение задач активного экономического развития территорий и повышения их финансовой обеспеченности на основе значительного повышения инвестиционной и финансовой конкурентоспособности региона.

Первый блок финансово-бюджетных отношений призван обеспечивать формирование определённого количества финансовых ресурсов, достаточного для обеспечения эффективного функционирования и устойчивого развития территориальной экономической системы. Причём финансовые ресурсы в этой системе не носят закрытого характера и могут активно пополняться за счёт внешних и внутренних источников, в частности бюджетных и внебюджетных федеральных ресурсов, средств хозяйствующих субъектов, регионального рынка ценных бумаг и т. д.

Принципиальным является то, что значительная часть финансово-бюджетных ресурсов региона должна направляться на инвестиционные цели, причём не только социальной, как это характерно для большинства региональных бюджетов сегодня, но и производственной направленности, в объекты, способные в перспективе обеспечить значительный прирост поступлений в территориальные бюджеты. Только инвестиционное использование значительной части государственных и региональных ресурсов, причём на производственные цели и в эффективной форме, способно гарантивать активный прирост отдачи от использования этих ресурсов в бюджеты территорий разного уровня в перспективе. Уход государства и регионов от селективного инвестирования производственной сферы всегда чреват низкими темпами экономического развития, циклами экономического спада и, соответственно, ограниченным приростом или его отсутствием их бюджетных ресурсов.

В этом случае на первое место в финансовой политике регионов выходит принцип зарабатывания средств территориями для улучшения своего финансового и экономического положения. Сущность этого принципа заключается в формировании активной позиции и непосредственном паритетном участии государства, субъектов Федерации и муниципальных образований в форме частно-государственного партнёрства в селективном финансировании развития отдельных приоритетных сфер производства, объектов и инвестиционных проектов.

Второй блок интеграционной модели инвестиционного обеспечения инновационного развития территориальных систем призван стимулировать качественную модернизацию и совершенствование механизма управления инвестиционными отношениями на основе развития регионального инвестиционного рынка. Инвестиционный рынок представляет собой комплексную саморегулирующуюся систему экономических отношений, обеспечивающих распределение и эффективное использование инвестиций, воспроизводство инвестиционной продукции и услуг инвестиционного характера на основе согласования экономических интересов участников инвестиционного процесса и признания общественного характера заключенного в этих продуктах инвестиционной деятельности труда.

Следует отметить, что сама возможность существования рыночных отношений в чистом виде, в форме саморегулирующейся системы, в настоящее время весьма проблематична, поскольку рыночные отношения всегда в той или иной сте-

пени регулируются государством. Поэтому вопрос стоит об уровне вмешательства и эффективных формах государственного регулирования рыночной экономики.

А региональный инвестиционный рынок выступает в качестве ограниченно саморегулирующейся системы экономических отношений, обеспечивающих перераспределение и эффективное использование инвестиционных ресурсов, воспроизводство инвестиционной продукции и услуг в рамках данного территориального образования, на основе согласования потребностей и возможностей участников инвестиционного процесса, в интересах обеспечения устойчивого развития как отдельных производителей, так и территориального социально-экономического комплекса в целом. Ограниченность саморегулирования регионального рынка также определяется уровнем и формами вмешательства государственных и территориальных органов управления в процессы регулирования и управления региональными инвестиционными отношениями.

В третьем блоке интеграционной модели инвестиционного обеспечения инновационного развития и повышения финансового потенциала территориальных систем – инновационной конкурентоспособности инвестирования, формируются механизмы придания инвестиционной деятельности территорий инновационной направленности при неуклонной реализации принципа качественной модернизации и ускоренного технологического развития производства и, на этой основе, инициирование и реализация инновационных структурных преобразований в производственной, финансовой, инфраструктурной и социальной политике территорий. В частности, в производственной сфере эти преобразования призваны обеспечить технологическую реструктуризацию отраслей экономики в сторону роста влияния инновационно активных производств, обеспечивающих переход на 5, 6 и 7 уровень технологического развития.

В сфере финансирования инвестиционной деятельности они обеспечивают рациональное сочетание и эффективное использование прогрессивных инвестиционных источников для обеспечения инновационного развития экономики и социальной сферы территорий. В инфраструктурной области реализация такого подхода предполагает построение оптимальных региональных схем управления инвестиционным процессом, основанных на сочетании государственных региональных и муниципальных структур, коммерческих и территориальных инвестиционно-финансовых институтов с использованием современных рыночных форм и методов регулирования инвестиционной деятельности. Социальная направленность инвестиционной стратегии реализуется за счет первоочередности финансирования и реализации инвестиционных проектов, оказывающих определяющее инновационное влияние на социальное развитие региона, решения отдельных социальных проблем в ходе реализации других инвестиционных проектов.

ПОТЕНЦИАЛ РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИИ КАК ОБЪЕКТ НАУЧНОГО ИССЛЕДОВАНИЯ

Новикова К.А.
ИЭ УрО РАН, г.Екатеринбург

Ритм современной жизни диктует различные условия для нормализации процессов, протекающих в обществе. Главные из них – возможность органов власти осуществлять ту политику, которая бы отвечала интересам населения и обеспечивала возможности дальнейшего развития. Но каждый из них по-своему играет роль актора политического процесса. Для того чтобы понять как действовать на полити-

ческой арене, чтобы добиться консенсуса, необходимо обладать некими качествами, способностями, навыками. Органы власти пытаются создать на своей территории те блага, которые бы приносили прибыль и ощущение удовлетворенности жизнью граждан, проживающих на данной территории. Таким образом, власть постоянно вовлечена в процесс повышения качества жизни человека, которое формируется системой образования, здравоохранения, условиями труда и отдыха. Они должны контролировать развитие этих сфер посредством рычагов управления, например, таких как предоставление налоговых льгот бизнесу, увеличение количества образовательных, творческих учреждений, повышение качества предоставления социально-бытовых услуг населению. Все это достигается главным образом посредством постоянного повышения эффективности экономического потенциала территории.

Под *социально-экономическим потенциалом территории* традиционно понимается совокупность всех имеющихся в ее границах ресурсов (средств, запасов, источников) – материальных и духовных, природных и человеческих, как уже вовлеченных в процессы общественного производства и социального развития, так и тех, которые могут быть использованы для наращивания экономических возможностей, установления и укрепления социально-политической стабильности, повышения уровня и качества жизни населения данной территории. Наряду с решением методологических проблем требуется постоянный мониторинг ситуации в экономике и социальной сфере каждого региона, комплексной объективной оценки имеющихся ресурсов, обоснования наиболее рационального выбора траектории и механизмов, обеспечивающих оптимальное социально-экономическое развитие конкретной территории [4].

Любые элементы потенциала могут рассматриваться с точки зрения временных и пространственных параметров, их структурного состава, количественной и качественной оценки, условий и факторов реализации.

Под временным измерением подразумевается оценка соотношений наличных, то есть изученных, и задействованных на данный момент ресурсов, а также тех ресурсов, которые могут быть использованы в последующем отрезке времени. Особенности размещения полезных ископаемых, расселение населения, обустройство общественного и материального производства, а также административно-территориальное деление образует пространственную характеристику потенциала.

В целом, потенциал можно охарактеризовать как совокупность материальных, духовных, природных и человеческих составляющих, существующих в реальности и которые могли бы существовать и быть использованы в интересах развития территории.

Существует несколько методов классификации потенциала. Некоторые рассмотрим. Можно сказать, что потенциал состоит из нескольких блоков, структурных элементов, таких как природные и производственные ресурсы, население, организация и управление.

Отдельный подвид занимает геополитический потенциал. Такой потенциал отражает положение территорий и региона в системе межтерриториальных, межгосударственных и мировых связей и коммуникационных систем.

Одни авторы предлагают вышеприведенную классификацию, другие выделяют население, землю, капитал. Отсюда и выделяется человеческий, природный, производственный потенциалы. Третьи пытаются оценить до двух-трех десятков подвидов потенциала. Очевидно, что пока невозможно прийти к однозначному мнению по вопросам классификации структуры потенциала территорий разного уровня.

Рисунок – Структурные элементы потенциала

Представляет интерес классификация потенциала в разрезе социально-экономических видов деятельности. Она опирается на некоторые аспекты, которые так или иначе встречаются в других моделях разделения потенциала на подвиды и составляющие. В данном случае потенциал рассматривается в трех аспектах.

1. В *территориальном аспекте* – трудовой потенциал в формате численности и структуры населения и геополитическое положение территории. Демографический потенциал оценивается демографическими показателями территории, численностью населения, его структурой. Геополитический аспект обеспечивает внешнюю и внутреннюю среду территории;

2. *Производственный аспект* характеризует производственный потенциал территории, который включает в себя материально-техническую базу (повседневную жизнь человека с материальными и духовными потребностями, материальное производство, коммуникационную сферу – производственную, деловую, научную инфраструктуру). В данной группе можно выделить промышленный, аграрный, производственно-инфраструктурный, инвестиционный потенциалы и др.

3. *Обеспечивающий аспект* включает в себя социально-духовный, интеллектуальный потенциал территории, то есть возможности населения территории человека, использовать экономические результаты для всестороннего развития каждого человека территории [4].

В самом деле, когда речь заходит о развитии территории в социально-экономическом или политическом плане, во главу угла ставятся обычно показатели, динамики, качества и эффективности тех или иных процессов и редко учитывается уровень образования, социальной обеспечении граждан, от которых в том числе и зависит образ территории. Другими словами, образ или имидж территории делается благодаря набору равнозначных критериев, которыми возможно оценить уровень территории и разделить (классифицировать) все территории страны на виды и подвиды, улучшить или укрепить роль и статус местных властей. Маркетинг территории основывается также и на оценке потенциала, то есть тех возможностей, которыми располагает территория. Уровень образования граждан, их интеллектуальная способность, уровень социального обеспечения напрямую влияют на объем и качество предоставляемых услуг на территории.

Таким образом, потенциал территории реализуется через производственные отношения, управление, хозяйственный механизм, что в свою очередь формирует соответствующую социальную среду, то есть систему отношений между хозяйствующими субъектами, а также между территориальными сообществами, группами населения и отдельными гражданами в разных сферах жизни.

Чтобы применить общеметодологические принципы, определяющие содержание, структуру и оценку потенциала к конкретной территории, необходим комплексный анализ сложившейся в экономики и социальной сфере динамики развития территории, учитывая все факторы, влияющие на условия и возможности ее развития [4].

Процесс оценки потенциала территории может осуществлять с использованием разных методов, начиная с системного, когнитивного, классового подхода и далее оценка основывается на исследовании сильных-слабых сторон и возможностей-угроз территории (SWOT-анализ). Возможна оценка политической, духовной, социальной и ресурсной сферы. Анализ потенциала территории можно проводить как во внутренней среде, то есть рассматривать внутренние составляющие развития экономики, так и во внешней среде оценивать роль и положение территории на данный момент среди других территорий. Суммируя полученные данные можно объективнее определить обобщенный потенциал территории.

В данном случае, заказчиком анализов могут выступать группы населения, проживающие на данной территории, органы власти (федеральные, региональный, местные) для пролонгации или свертывания намеченного курса развития территории, бизнес-структуры (как вновь пришедшие на территорию, так и «старые»), для оценки возможных угроз, отечественные и зарубежные инвесторы, кредиторы, финансово-промышленные, транснациональные корпорации и т.д. Все они заинтересованы в объективном и системном анализе потенциала территории. Им важно знать, смогут ли они здесь реализовать свои планы, каковы потребности населения, его предпочтения и т.п.. Важное значение приобретает создание методологии формирования финансово-экономической основы развития территории, которая должна учитывать конкурентные преимущества городов и районов, их инвестиционную привлекательность и обеспечивать эффективное использование бюджетных средств для создания благоприятных условий жизни населения[4].

Формирование конкурентных преимуществ и потенциала тесно связаны между собой, так как для привлечения инвестиций, для поддержания имиджа на межтерриториальном уровне необходимо учитывать некоторые факторы, которые в свою очередь и определяют социально-экономический потенциал территории:

- Возможность участия в межрегиональной экономической интеграции и внешнеэкономической деятельности;
- Способность удовлетворять внутритерриториальные потребности населения в товарах и услугах;
- Наличие финансово-кредитных ресурсов, достаточных для осуществления инвестиционных проектов и обеспечения высокого уровня жизни;
- Потребность в привлечении отечественного и иностранного капитала для модернизации производства и эффективного использования природно-сырьевых ресурсов.

На потенциал в плане конкурентоспособности муниципальной экономики влияют многочисленные факторы [2]:

- Изменение отраслей структуры экономики под влиянием научно-технического прогресса и распространения инноваций;
- Транспортная освоенность территории и надежность внешних связей, изменение которых влияет на оценку экономического потенциала муниципальных образований и представление о перспективных направлениях специализации;
- Создание новых форм пространственной организации экономики (кластерных, сетевых), обеспечивающих инновационное использование региональных ресурсов и развитие отраслевых комплексов на базе использования единой инфраструктуры;
- Инерционность, порождаемая экономическим потенциалом и его структурой (наличие строительной базы, масштабы городского хозяйства);
- Дифференциация в уровнях социально-экономического развития отдельных муниципальных образований в составе региона и стремление к сокращению этого разрыва.

Анализ всех этих факторов помогает рассмотреть слабые или сильные стороны, на которых строится политика органов власти территории, выявить на каком этапе ее проведения возникают «сбои» и почему, выполнить необходимые процедуры для корректировки выбранного курса, поддержания и дальнейшей реализации целей и задач развития территории.

Немаловажную роль играет также и анализ образовательной, духовной среды населения. Качество предоставляемых услуг в этих областях, степень эффективности, образованности, – позволяют узнать, насколько подготовлено население для дальнейшего развития территории. В условиях инновационной экономики человеческий потенциал идентифицируется не только как фактор, но и как основная цель социально-экономического развития. Социальное развитие приводит к качественному изменению общества, главными показателями которого становятся: рост продолжительности жизни, образованности населения, увеличение его экономической активности и продуктивности труда как основы роста индивидуального и национального благополучия [1].

Дисбаланс экономического и социального развития приводит к расслоению общества, усилению социальной напряженности, ограничению человеческих возможностей в обеспечении качественно нового уровня функционирования экономики. Данное обстоятельство требует дальнейшего совершенствования методологии измерения человеческого потенциала и результатов его функционирования [3].

Таким образом, на социально-экономическое развитие территории влияет потенциал, как системное понятие, включающее человеческий, производственный, финансовый. Каждый вид играет свою партитуру: какой-то в большей степени, какой-то в меньшей. Задача органов власти территории выявить и выделить наиболее развитой и перспективный вид потенциала территории и сделать ставку на него для достижения большего эффекта развития территории, чтобы вывести территорию в лидеры, как на межтерриториальном уровне, так и на уровне страны в целом.

Список литературы:

1. Кравченко Е.Н., Шаркевич И.В. Особенности развития человеческого потенциала регионов современной России // Экономика региона. 2011. № 3. С. 71-79.
2. Маршалова А.С., Новоселов А.С. Конкурентоспособность и стратегия развития муниципальных образований. - .- «Регион: экономика и социология». 2010. №3. С. 219-236.
3. Опалева О.И. Развитие человеческого капитала в современной трансформируемой экономике // Финансы и кредит. 2008. № 25. С. 65-70.
4. Социально-экономический потенциал региона: проблемы оценки, использования и управления. / Под ред. чл.-корр. РАН А.И. Татаркина. Екатеринбург: УрО РАН , 1997. 379 с.

МОДЕРНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА: СУЩНОСТНО-СОДЕРЖАТЕЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

Новикова Н.В., к.э.н.
УрГЭУ, г.Екатеринбург

Обобщение научной литературы позволяет выделить несколько_разновидностей определений понятия «модернизация»: исторические, дихотомические, цивилизационные, инструментально-технологические, ментальные, культурологические, культурологически-цивилизационные, экономические, комплексные. Обобщая *экономические* определения модернизации, отметим, что в них присутствуют две составные части: первая, модернизация – это процесс изменений в соответствии с современными требованиями, вторая, модернизация – это результат ранее приложенных или прилагаемых усилий к объекту (процессу) исследования (например, системы мер, примененных государством; обновления, усовершенствования, изменения объекта; ввода усовершенствований, замены элементов и т.д.).

Проведенный нами анализ научных трудов, посвященных проблемам модернизации, показал отсутствие четкого определения, раскрывающего сущность процесса модернизации экономики региона. В научной литературе, посвященной вопросам экономики региона (города), предложены формулировки близких понятий, таких как трансформация и реструктуризация экономики региона (города)[1], диверсификация экономики региона (города)[2]. Однако как показал проведенный нами анализ, процессы модернизации экономики региона (города) имеют существенные отличительные черты по сравнению с этими близкими процессами.

Обобщение определений и толкований показал, что наиболее близким к понятию «модернизация» выступает понятие «трансформация». В широком смысле слова понятие «трансформация» в большинстве словарей и энциклопедий трактуется как преобразование, превращение, видоизменение[3].

В научном исследовании Анимицы Е.Г., Тертышного А.Т. и Кочкиной Е.М. выявлены характерные и отличительные черты процессов модернизации и трансформации[4]. Авторы отмечают, что трансформация является разновидностью социально-экономических, политических и иных преобразований в обществе, которая сама по себе не ведет к качественным сдвигам исходного состояния, а отличается лишь

---

[1] Чернецкий А.М. Экономическая стратегия развития города. Автореферат дисс. на соиск. уч. степени. к.э.н. Екатеринбург. С. 22.

[2] Власова Н.Ю. Структурная модернизация экономики крупнейших городов России. Екатеринбург, 2000. С. 105-106; Анимица Е.Г., Власова Н.Ю., Сурнина Н.М. Теоретико-методологические аспекты структурной трансформации городов старопромышленного региона. Екатеринбург, 2000. Ч. 1. С. 34.

[3] Словарь русского языка: В 4-х т. / под ред. А.П. Евгеньевой. Т. 4. М., 1984. С. 399; Современный толковый словарь русского языка / ред. С.А. Кузнецов. СПб. 2003. С. 840; Ефремова Т.Ф. Новый словарь русского языка. Т.2.: П-Я. М., 2004. С. 795; Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. М., 2004. С.1178 и др.

[4] Анимица Е.Г., Тертышный А.Т., Кочкина Е.М. Цикличность модернизации российской экономики. Екатеринбург, 1999. С. 61-64.

сменой формальных, или количественных его признаков. Модернизация – это более глубокий динамический процесс, основанный на разрешении внутренних противоречий и затрагивающий все стороны общества, в частности развитие промышленности, демократизацию политического строя, усвоение либеральных ценностей.

Понятия «модернизация экономики региона» и «трансформация экономики региона» - это близкие понятия, поскольку и первое и второе характеризуют изменения, преобразования. Но понятие «трансформация экономики региона» «свободно от векторной нагрузки» (в терминологии В.А. Ядова[1]). Трансформация экономики региона может характеризовать процессы, направленные не только в сторону современного общества, но и в обратную. В тех случаях, когда трудно дать однозначную оценку происходящим в экономике города изменениям, ученые предпочитают опираться на понятие «трансформация»[2]. Мы согласны с мнением О.А. Романовой и С.Г. Ченчевич, которые рассматривают модернизацию «как своего рода этап трансформационных процессов»[3]. Продолжая их выводы, добавим следующее: модернизация - это этап трансформационных процессов, на котором количественные изменения перетекают в качественные, характерные для современного более развитого общества.

Следующее понятие, характеризующее общественные изменения, в том числе протекающие и в экономике, – это реструктуризация. Проведенное нами исследование показало, что далеко не все словари и энциклопедии как общенаучные, так и специализированные, готовы предложить толкование данному понятию. Причина, на наш взгляд, в том, что это понятие – относительно новое, до конца не сформировавшееся. Авторы энциклопедий и словарей, в которых представлено определение понятия «реструктуризация», связывают данный процесс со структурными изменениями, преобразованиями; изменением структуры, соотношения составных частей, долей чего-либо, как правило, при сохранении общего объема[4].

Мы полностью согласны с выводами ученых Института экономики УрО РАН о существовании ряда определений понятия «реструктуризация»[5]: в узком смысле под реструктуризацией понимаются разовые изменения в структуре капитала или собственности компании; в более широком представлении под ней следует понимать любые изменения структурного характера.

Сравнивая три близких понятия – модернизация, трансформация и реструктуризация – отметим, что процесс трансформации может протекать без проявлений реструктуризации, в том случае если не затрагиваются структурные элементы, не происходят структурные сдвиги. Однако реструктуризация – это всегда изменения, а значит и появления процессов трансформации. Процессы реструктуризации могут быть связаны с модернизационными процессами, если они привносят в систему современные, прогрессивные признаки (черты). Если в результате реструктуризации этого не происходит, то о модернизации не может идти и речи. Например, повышение в отраслевой структуре экономики региона доли отраслей, связанных с высокими технологиями, оказанием услуг, требующих высокой квалификации, можно рассматривать как проявление модернизации. Напротив понижение их доли, рост сектора добывающих отраслей – это процесс несовместимый с модернизацией.

---

[1] Ядов В.А. А все же умом Россию понять можно // Россия: трансформирующееся общество. С. 12.

[2] См., например: Власова Н.Ю. Структурная трансформация экономики крупнейших российских городов. Автореферат дисс. на соиск. уч. степени. д.э.н. Екатеринбург, 2000. С. 16.

[3] Романова О.А., Ченчевич С.Г. Модернизация металлургического комплекса с позиции теории волнового развития. Препринт. Екатеринбург, 2003.

[4] Современный толковый словарь русского языка / ред. С.А. Кузнецов. СПб., 2003. С. 701; Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. М., 2004. С. 952; Энциклопедический словарь. Современная рыночная экономика. Государственное регулирование экономических процессов / Общ. ред. В.И. Кушлин, В.П. Чичканов. М., 2004. С. 518.

[5] Реструктуризация регионального промышленного комплекса: от индстриальной к социально ориентированной модели. В. 2 т. Т. 1 / под общ. ред. А.И. Татаркина. М., 2005. С. 135.

Следующее понятие, характеризующее изменения, преобразования – это диверсификация. Применительно к экономике региона уровень диверсификации означает относительную равномерность развития в регионе отдельных элементов. Отраслевая диверсификация – это показатель, обратный показателю отраслевой концентрации, отражающей моноструктуру[1]. Диверсификация – это не просто большой набор видов деятельности, а качественная характеристика структуры, которая подразумевает развитие многообразия элементов системы и связей между ними, что обеспечивает устойчивость и эффективность функционирования экономики города в целом[2]. Считаем, что диверсификация экономики региона может проходить в рамках модернизационного процесса, если в ее результатом будет приобретение черт, характеристик, свойственных экономическим процессам современного (постиндустриального) общества.

Сопоставление понятий «модернизация» и «модификация» показывает, что процессы модификации, как правило, не приводят к коренным качественным изменениям в системе, они сопровождаются видоизменениями, преобразованиями, появлением новых свойств и состояний, не связанными с принципиальными, коренными изменениями внутренней структуры, не затрагивающие его сущности[3].

Обобщая сказанное предложим следующее толкование понятия «модернизация экономики региона» – это совокупность процессов качественного преобразования экономической деятельности, в результате которых экономика региона приобретает современные черты, повышает свои адаптационные возможности и переходит на новый этап развития.

АНАЛИЗ СУЩЕСТВУЮЩИХ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ[4]

Орлова Е.А., к.э.н.
ИЭ УрО РАН, г.Екатеринбург,

Одним из ключевых вопросов при моделировании социально-экономической политики регионального развития в России является выбор методического аппарата оценки как политики в целом, так и результатов ее реализации. При этом блок оценки должен изначально встраиваться в механизм региональной политики, поскольку только такое положение данного блока как неотъемлемой части процесса принятия управленческих решений может привести к эффективному его использованию: оценка призвана помогать принимать решение об эффективности и действенности различных вариантов политики. При использовании тестовых экспериментов и методов оценки воздействия различных факторов, оценка может дать предварительный прогноз возможных результатов стратегий и мер. Она также может помочь при проведении политики в жизнь, обеспечивая обратную связь менеджмента и практического

---

[1] Власова Н. Ю. Структурная модернизация экономики крупнейших городов России. Екатеринбург, 2000. С. 105-106.

[2] Анимица Е.Г., Власова Н.Ю., Сурнина Н.М. Теоретико-методологические аспекты структурной трансформации городов старопромышленного региона. Екатеринбург, 2000. Ч. 1. С. 34.

[3] Большая советская энциклопедия. Т. 16. М., 1974. С. 405; Большой энциклопедический словарь. М., СПб, 2000. С. 744; Новый энциклопедический словарь. М., 2002. С.. 742; Краткий словарь современных понятий и терминов / Сост. И общ. Ред. В.А. Макаренко. М., 1995. С. 252; Словарь русского языка: В 4-х т. / под ред. А.П. Евгеньевой. Т. 2. М., 1983. С. 286; Современный толковый словарь русского языка / ред. С.А. Кузнецов. СПб., 2003. С. 355; Новейший словарь иностранных слов и выражений. М., 2003. С. 536 и др.

[4] Публикация выполнена в рамках Программы интеграционных фундаментальных исследований УрО РАН, проект 12-И-7-2070 "Инструменты и механизмы реализации социально-экономической политики северных территорий"

применения политики и давая возможность принять корректирующие меры. И наконец, оценка дает средства для определения результатов и влияния политики, вклада мер региональной политики в такие параметры, как доход регионов, занятость, инвестиции.

В настоящее время внедрение методики оценки эффективности и результативности различных направлений государственной (в том числе региональной) политики является крайне актуальной темой. Функционирование элементов преобразования общественного сектора и государственного управления в западных странах, которые уже начали постепенно внедряться в бюджетный и управленческий процесс (а именно бюджетирование, ориентированное на результат (БОР), частичный аутсорсинг государственных функций, агенсификация и т.д.), нельзя признать удовлетворительным.

В странах Европейского союза оценка политики имеет достаточно длительную историю развития и имеет весьма большое разнообразие используемых методов и подходов. Например, Великобритания традиционно рассматривается как наилучший пример хорошо развитой культуры оценки, в оценку эффективности региональной политики за последние 20 лет были вложены большие инвестиции. В Германии, Рамочный План региональной политики (*Rahmenplan*) постулирует необходимость регулярной оценки способности принимаемых региональных мер влиять на политические приоритеты. В Нидерландах и Швеции процесс оценки всегда рассматривался как важная часть политики, не только в отделениях региональной политики, но и на различных правительственных уровнях. В других странах обращение к оценке более недавнее, в некоторых случаях связанное с соответствием указаниям Структурных Фондов.

При этом можно констатировать, что существует некая методическая общность подходов к оценке европейской политики, которая возникла по следующим причинам: 1) однородность проблем, таких как необходимость сделать цель схем стимулирования более конкретной из-за растущих бюджетных ограничений, и частично под влиянием одинаковых факторов, таких как ограниченность субсидий, налагаемая властями ЕС; 2) большой обмен опытом между политиками и знаниями о том, что делается в этой области в других странах.

И хотя некоторое сходство между подходами оценки в различных странах ЕС дает возможность обсуждать общие методы, до сих пор не существует единого стандарта. Каждая страна имеет свои специфические механизмы верификации результатов политики и оценок ее эффективности, кроме того, существуют различая в оценке отдельных направлений, уровней и структурных единиц в рамках реализуемых политик регионального развития. Поэтому, несмотря на имеющийся опыт использования различных методов и подходов к оценке эффективности и результативности применения инструментов социально-экономической политики регионального развития в странах Запада, их внедрение в Российскую практику государственного управления без соответствующей адаптации невозможно.

В настоящее время в России уже имеется опыт внедрения методов оценки государственной политики. Считается, что Россия прошла этапы:

Этап «инициации» (1996—2000 гг.) — внедрение оценки и мониторинга программ, подготовка специалистов.

Этап «ускорения» (2001—2004 гг.) — переведение оценки и мониторинга программ на уровень организационной культуры компаний, ужесточение требований в данном секторе.

Сейчас страна находится на третьем этапе — *«национализации» института оценки.* На данный момент оценивание и мониторинг программ проходят этап институциализации. Наиболее заметными являются внедрение:

– института оценки регулирующего воздействия,

– системы бюджетирования, ориентированного на результат,
– системы аудита эффективности,
– системы оценки эффективности деятельности исполнительной власти.

Оценка регулирующего воздействия (ОРВ) (*англ. Regulatory Impact Analysis, RIA*) представляет собой «…процесс определения проблем и целей регулирования, выбора альтернатив достижения этих целей, с целью исключения излишнего и необдуманного регулирования, и, с использованием научных и поддающихся последующей проверке техник, применяемых на всей имеющейся доступной информации, а также с учетом различных мнений, полученных в ходе консультаций, анализа издержек и выгод выбранных альтернатив…»[1] Другими словами, под ОРВ понимается набор средств, методик, способов, процедур, которые позволяют государственному органу или чиновнику выработать адекватную политику и внедрить ее. Зачастую это осуществляется путем монетизации потенциальных издержек и выгод нового регулирования, а также оценки его сторонних эффектов. Реализация внедрения системы ОРВ осуществляется Министерством экономического развития Российской Федерации. Акцент в содержании процедуры сделан на выявлении в проектах нормативных правовых актов, разработанных федеральными ведомствами, положений, вводящих избыточные административные и иные ограничения и обязанности для субъектов предпринимательской и иной деятельности, а также положений, способствующих возникновению необоснованных расходов субъектов предпринимательской и иной деятельности и бюджетов всех уровней бюджетной системы Российской Федерации. Это решение стало значимым элементом реализуемой в Российской Федерации системы мер, направленных на улучшение инвестиционного климата и недопущения возникновения новых административных барьеров. Дальнейшее направление развитие института РВ связано с поэтапным внедрением ОРВ на ранних стадиях разработки, а также поэтапным внедрением ОРВ на региональном уровне (2012-2013 гг.).

Бюджетирование, ориентированное на результат (БОР), в публичных финансах Российской Федерации – методологический подход к планированию и исполнению государственного и местных бюджетов, реализуемый с середины 2000-х годов в рамках бюджетной реформы, при котором используются методы распределения бюджетных ресурсов в согласовании с целями, задачами и функциями государства и с учётом меняющихся приоритетов государственной политики[2]. Кроме того, в подходе предполагается контроль результативности расходования бюджетных средств путём оценки достижения количественных и качественных показателей исполнения. Координатором внедрения системы БОР является Министерство финансов Российской Федерации.

Аудит эффективности представляет собой тип финансового контроля, осуществляемого посредством проведения контрольного мероприятия, целями которого является определение эффективности использования государственных средств, полученных проверяемыми организациями и учреждениями для достижения поставленных социально-экономических задач и выполнения возложенных функций[3]. Аудит проводится Счетной палатой РФ, ее анализируются результаты, организация и процессы использования государственных средств, деятельность проверяемых организаций и учреждений по использованию государственных средств. В процессе аудита эффективности оцениваются такие показатели как экономичность, продуктивность и результативность использования государственных средств.

---

[1] A comparative analysis of regulatory impact assessment in ten EU countries. Dublin, 2004.

[2] Гамукин В. Новации бюджетного процесса: бюджетирование, ориентированное на результат // Вопросы экономики. М.: 2005. Т. №2. С. 4–22.

[3] СФК 104. Проведение аудита эффективности использования государственных средств / Утвержден решением Коллегии счетной Палаты РФ от 9 июля 2009 г., протокол №31К (668).

Указом Президента РФ[1] был утвержден перечень показателей ***оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти*** субъектов Российской Федерации. Оценочные процедуры проводит Министерство регионального развития Российской Федерации, начиная с 2007 г. Разработана методика комплексной оценки эффективности, однако в настоящее время методический аппарат еще дорабатывается: в ходе совершенствования планируется определить возможность учёта роли, места и вклада всех уровней власти по созданию благоприятной среды проживания населения; планируется поменять методику оценки неэффективных расходов в госуправлении; предлагается изменить пропорции оценки: 50% – результативность, 20% – удовлетворенность населения предоставлением услуг, тем самым усилив роль общества в оценке деятельности органа власти.

ТРАНСФОРМАЦИЯ ТРАДИЦИОННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНСТИТУТОВ НАРОДОВ ЮЖНОЙ СИБИРИ

Паникарова С.В., к.э.н.
ХГУ им.Катанова, г. Абакан

Институциональное строительство в Российской Федерации протекает не так успешно, как хотелось бы. Несмотря на то, что причины и факторы неэффективности некоторых экономических институтов широко освящены в научной литературе, один из таких факторов – особенности региональной культуры – остается недостаточно изученным. Институциональная структура региона находиться в состоянии постоянного изменения. Особенности и тенденции институциональной динамики полиэтнических регионов определяются, помимо прочего, и результатами взаимодействия традиционных институтов с трансплантируемыми. Поскольку динамика институциональных систем обуславливает потенциальные возможности социально-экономического развития, изучение традиционных институтов и процессов их трансформации представляется актуальной научной проблемой.

Цель исследования – выявить особенности эволюции традиционных экономических институтов в полиэтнических регионах Южной Сибири, обусловленные социально-экономическими и политическими изменениями на различных исторических этапах развития региона.

Происходящие в России социально-экономические процессы, предоставляют благоприятную возможность для эмпирического изучения трансформации традиционных экономических институтов: 1) институциональный вакуум переходного периода привел к возрождению некоторых традиционных экономических институтов; 2) в России, в отличие от развитых стран, сохранилась «живая» культура населяющих ее этнических групп. Это создает условия для исследования и сравнения институциональных структур регионов, уникальные характеристики которых складывались под влиянием хозяйственной культуры населяющих их этнических сообществ.

Географические границы исследования – полиэтнические регионы Южной Сибири: Республики Хакасия, Тыва и Алтай. Хронологические рамки: 1822 гг. (начало реформ М.Н. Сперанского) до 2001-2002 гг. (приведение региональных законов в соответствие с федеральными).

В процессе исследования было идентифицировано 5 «кустов» традиционных экономических институтов коренных народов Южной Сибири (хакасов, алтайцев, тувинцев) (табл.):

[1] "Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации" Указ Президента РФ от 28 июня 2007 г. №825 (с изменениями от 28 апреля 2008 г., 13 мая 2010 г.).

Таблица – Традиционные экономические институты

Экономические институты	Традиционные институты
Институты собственности	Институты корпоративной (коллективной) собственности на землю
	Институты частной собственности на скот
Институты привлечения к труду	Институты трудовой взаимопомощи
Институты взаимодействия хозяйствующих субъектов	Институты кочевания
	Институты общинного (аального) управления

Перечисленные институты типичны для большинства обществ номадов. Более того, в процессе интеграции коренных народов Сибири в Российскую империю и позже, уже в период существования РСФСР и Российской Федерации, традиционные институты трансформировались под воздействием одних и тех же факторов и показывают схожую эволюцию. Такое сходство позволяет проводить некоторые аналогии и обобщения. Поэтому в представленной работе мы более подробно остановились на изучении трансформационных процессов одного из традиционных институтов – корпоративной (коллективной) собственности на землю; одного из народов Южной Сибири – хакасов подразумевая похожую институциональную динамику на территории проживания алтайцев и тувинцев.

Корпоративная собственность на землю, присущая подавляющему большинству кочевых обществ, демонстрирует большое разнообразие. На одном полюсе мы встречаемся с ее такими, сравнительно простыми формами, когда земля и пастбища, и теоретически и на практике принадлежит всему кочевому образованию в целом[1]. На другом полюсе мы имеем дело со случаями, когда верховная собственность на пастбища в кочевых обществах принадлежит всему кочевому объединению, но на практике они распределяются на правах владения или пользования между его различными подразделениями.

У хакасов, до вхождения в Российскую империю, земля делилась на летние пастбища, зимние стойбища и, в небольших количествах, пашни. Летние пастбища были территорией общего пользования, то есть находились в собственности всего племени (кочевья); пашни и зимники – в родовой собственности (распределялись по сеокам), что подтверждается в Проекте свода степных законов инородцев Енисейской губернии 1824 г.

После присоединения Хакасии к России собственником ее земель стало Российское государство. С целью укрепления своих позиций в Южной Сибири, царское правительство выдавало родовым старейшинам (башлыкам) владетельные грамоты, но этот институт не прижился. К моменту образования Степных дум (1822 г.) и вплоть до 1896 г. (Правила «О поземельном устройстве водворившихся на казенных землях губерний Сибири крестьян и инородцев от 23 мая 1896 г. и 4 июня 1898 г.») владение землями было традиционным и подчинялось обычному праву.

Русские переселенцы принесли с собой новые для хакасов технологии (сенокошение, земледелие, огородничество) и экономические институты - аренды, купли-продажи, залога, наследования и др. Возникший дефицит земли (в связи с ростом количества пользователей) привел к зарождению института частной собственности на землю: крупные землепользователи – баи – с помощью наемных рабочих имели возможность обработать и освоить большие площади земли по «праву первого захвата» (традиционная норма, лежащая в основе распределения земель вплоть до 1910-1913 гг.), взять землю в аренду, в уплату долга и т.д.

Постепенная эволюция институтов земельной собственности была прервана землеустройством хакасов в 1896-1898 гг., Аграрной реформой 1906 г., направлен-

[1] Хазанов А. М. Кочевники и внешний мир. Изд. 3-е, доп. – Алматы: Дайк-Пресс, 2002. С. 224

ной против общинного владения землей, и переводом кочевых инородцев в оседлые (распоряжением министра внутренних дел П.А. Столыпина от 27 мая 1909). Количество частнособственнических операции с землей значительно увеличилось, причем население часто не задумывалось о точных юридических формах собственности на землю[1].

Революция 1917 года законсервировала решение вопроса относительно существования частной собственности на землю, и лишь в 1993 году – уже после распада СССР – в Конституции РФ была предусмотрена такая возможность.

Период «парада суверенитетов» показал живучесть традиционного института корпоративной собственности на землю в Южной Сибири. В это время в Республиках Южной Сибири формируется законодательство, ограничивающее частную собственность на землю.

По Конституции Республики Тыва 1995 г. на ее территории не допускается частная собственность на землю (ст.9). Земля может находиться в государственной собственности и передается только в пожизненное наследуемое владение, право на которое имеют граждане Республики Тыва, проживающие на ее территории не менее 10 лет (ст.17).

По Конституции Республики Алтай 1997 г. земля, недра, леса, растительный и животный мир, водные и другие природные ресурсы являются достоянием (собственностью) Республики Алтай (ст. 16). Согласно распоряжению Правительства Республики Алтай от 2 ноября 1994 г. выдача свидетельств на право собственности на земельную долю признана нецелесообразной. Эта норма поддерживалась и после выхода указа Президента РФ «О конституционных правах граждан на землю» от 7 августа 1996 г., являясь прямым нарушением этого указа.

В Республике Хакасия Закон о земельной реформе 1993 г., допуская частную собственность, установил для отдельных категорий земель строгий мораторий по срокам совершения сделок купли-продажи и др.

К настоящему времени вышеперечисленные нормы приведены в соответствие с федеральным законодательством, но эти примеры, как нельзя лучше, характеризуют жизнестойкость традиционных институтов.

Результаты различных опросов населения также подтверждают устойчивость института корпоративной собственности на землю. Например, в Республике Алтай по результатам плебисцита от 17 ноября 1996 г. на вопрос «Одобряете ли Вы куплю-продажу земель сельскохозяйственного назначения» 80,82% населения ответили «нет»[2]. Социологическое исследование, проведенное в 2002 г. в Хакасии показало: отрицательно относятся к купле-продаже земли, особенно сельскохозяйственных угодий, 70% экспертов-хакасов; положительно - 10%, затруднились с ответом - 20%[3]. Приведем типичные «этнокультурные» и «морально-этические» мотивы, по которым эксперты делали отрицательное заключение: «купли-продажи земли нет в традициях и обычаях нашего народа»; «в Хакасии земля всегда была общественной; это будет уже не наша земля»; «еще мало среди коренного хакасского населения людей, способных приобрести землю в собственность, поэтому на своей исторической родине многие хакасы окажутся безземельными»; «земля, где жили наши предки, должна принадлежать нам всем, а затем - нашим потомкам».

Таким образом, в процессе исследования выявлены следующие особенности эволюции института корпоративной собственности на землю у номадов Южной Сибири.

---

[1] Седых Г., Сергиенко В., Тивяков С. Земля Кузнецкая – История Сибири. – Кемерово, 1997. – 184 с.

[2] Иванкина Е., Ртищев И. Особенности земельного законодательства в российских регионах // Вопросы экономики. 2000. № 7.

[3] Логачева А.С. Хакасия – восприятие населением новых условий жизни // Социс. Социологические исследования: Научный и общественно-политический журнал. 2005. № 9.

1. Постепенные изменения земельных отношений, такие как - расширение форм собственности, распространение сделок с землей, персонификация пользования землей, усложнение структуры земельных угодий - благотворно отражались на социально-экономическом положении коренных народов и не отвергались ими.

2. Резкие изменения в землеустройстве приводили к ухудшению качества жизни (например, перевод инородцев из кочевых в оседлые лишил большую часть хакасов возможности заниматься полукочевым скотоводством и привел их к нищете).

3. Традиционные экономические институты демонстрируют высокую степень устойчивости, существуют в неформальной форме и формализуются тогда, когда это возможно.

4. Несмотря на социально-экономические изменения, происходящие в Южной Сибири, ментальность коренных народов сложно воспринимает институт частной собственности на землю.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ РЕГИОНАЛИЗАЦИИ СИСТЕМЫ НАЦИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА*

Пасынков А.Ф., к.э.н.
ИЭ УрО РАН, г. Екатеринбург

Проблема использования методологии системы национальных счетов на региональном уровне широко обсуждается учеными и практиками практически всех более или менее развитых стран. Построение сбалансированной системы региональных счетов наибольшее значение имеет для национальных экономик, где существует значительный разрыв в экономическом развитии территорий. Можно назвать и второй критерий необходимости их формирования – это пространственная локализация национальной экономики, то есть чем больше территория государства и, соответственно, шире различия в факторах производства, тем выше значимость в исследовании межрегиональных различий в рамках единой экономики.

Несомненный вклад в практическую реализацию концепции системы региональных счетов внесли страны-участники Европейского Союза, на сегодняшний день имеющие наиболее полную и структурированную систему оценки межрегиональных различий, применяемую во всех странах ЕС.

Система региональных счетов в Европейской системе является частью более широкой системы региональной и городской статистики. Собственно, по разделу «экономические счета» централизованно в Европейском Союзе идет сбор данных по следующим суб-национальным счетам: валовая добавленная стоимость, оплата труда, валовое накопление основного капитала, занятость (количественно и выработанные часы) и счета домашних хозяйств.

Из методологических пояснений Евростата[1] видно, что в региональном разрезе отдается предпочтение формированию полноценного набора показателей для счета домашних хозяйств – для формирования массива данных по уровню и качеству жизни населения. Причем региональные счета домашних хозяйств формируются достаточно полноценно и включают в себя следующие показатели: распределение первичных доходов домашних хозяйств, чистый доход и чистая прибыль, оплата труда, доходы от собственности, расходы на собственность, сальдо первичных доходов.

* Исследование выполнено при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований. Проект № 11-06-00087-а

[1] European Regional and Urban Statistics Reference Guide. 2008 edition

Таким образом, Европейская система территориальных национальных счетов «заточена» под широкий массив данных оценки качества жизни населения и основные параметры экономического развития территорий.

Основой статистического учета и последующего анализа информации о социально-экономическом положении территорий Европейского Союза выступают специальные территориальные единицы учета.

В начале 1970-х Евростат разработал «Номенклатуру статистических территориальных единиц» (Nomenclature of Statistical Territorial Units), сокращенно NUTS, служащей единой и согласованной системой деления территорий ЕС в целях формирования региональной статистики. После 30 летнего периода внедрения и согласования, классификация была принята всеми участниками Европейского пространства, и с 2000 г. была введена в действие.

По классификации NUTS, каждая европейская страна делится на некоторое количество регионов первого уровня. Данные регионы подразделяются на регионы второго уровня (NUTS 2), и, затем, соответственно на регионы третьего уровня (NUTS 3). Не принимая во внимание местный уровень, данная классификация соответствует внутренней административной структуре стран ЕС. Существующие административные границы могут соответствовать уровням NUTS1 и NUTS3 (например, земли и округа в Германии) или NUTS 2 и NUTS3 (регионы и департаменты во Франции). То есть, система предполагает максимальное приближение существующего административно-территориального деления к классификации NUTS, однако требует проведения «полной» классификации страны для целей статистического учета. В зависимости от существующего деления страны, дополнительный уровень может быть создан на любом из трех уровней NUTS. Например, во Франции, к существующему административному делению второго и третьего уровней, дополнительно был сформирован первый «неадминистративный» уровень.

В основе деления по уровням в NUTS лежит принцип населенности данной территории, с выделением максимальных и минимальных порогов (см. таблицу ниже).

Уровень	**Минимальное количество населения**	**Максимальное количество населения**
NUTS 1	3 миллиона	7 миллионов
NUTS 2	800 000	3 миллиона
NUTS 3	150 000	800 000

В начале 1990-х Евростат предпринял попытку расширения уровней NUTS, пытаясь сформировать классификацию по местным административным единицам (local administrative units – LAU), сопоставимых, по методологии выделения, с NUTS более высокого уровня. Однако слишком высокая дифференциация местных сообществ по различным параметрам позволила лишь сформировать полный набор LAU по самому низшему уровню – второму, который сопоставим с уровнем муниципалитетов.

Методологически, при регионализации национального ВВП в Европейском Союзе используется метод определения структуры региональной валовой добавленной стоимости в основных ценах. Причем, основным допущением в данной системе является то, что структура валовой добавленной стоимости региона соответствует структуре валового регионального продукта. Кроме того, принято за основу, что внутри любой конкретной страны все территории равны по паритету покупательской способности, сделано это в целях формирования сопоставимых данных. В то же время, на межнациональном уровне, ВРП территорий корректируется по ППС.

При определении валового регионального продукта в Европе используется метод «снизу-вверх», то есть в первую очередь оценка проводится на третьем

уровне NUTS, затем втором, и наконец, первом. В случае, если валовую добавленную стоимость невозможно определить на третьем уровне, данные по второму распределяются по территориям, используя последнюю структуру ВДС.

Помимо региональной статистики, Евростат активно прорабатывает вопросы упорядочивания сбора информации о социально-экономическом положении муниципального уровня управления. В 1999 г. начался процесс формирования требований и согласований по выработке единой методики оценки Европейский городов – т.к. называемый «Городской аудит» (Urban Audit), целью которого является определение возможностей по сбору сопоставимой информации на данном уровне.

Выборка данных производилась на разовой основе, в 2003-2004 гг. и 2006-2007 гг., по 237 городам ЕС и 21 городу Болгарии и Румынии. Следующее обследование запланировано на 2009 г. Сбор информации осуществлялся по 336 показателям, отражающим большинство аспектов жизнедеятельности городов, объединенных в несколько блоков: демография, социальное развитие, экономические показатели, местная администрация, образование, окружающая среда, туризм и транспорт, информационное развитие, культура и отдых.

Оценка показателей социально-экономического развития городов производится по ряду категорий урбанизации: центральная урбанистическая зона, пригороды и большие урбанизированные территории. Причем методики оценки индикаторов являются едиными для всех пространственных единиц. Как правило, данные по городам «изымаются» из существующей отчетности административных органов по социально-экономическому положению территорий, обеспечивая, таким образом, сопоставимость и надежность данных. В ряде случаев, данные по городам могут быть представлены в виде единичного среза, либо имеют другую методику сбора данных, или, наконец, не обеспечивают возможности по вычленению данных о том или ином уровне городских пространственных единиц. В таких случаях Евростат рекомендует применять «прагматичные» методы сбора данных, основанные на экспертной оценке того или иного показателя.

Одним из способов является «заимствование структуры», то есть когда для оценки отсутствующих данных по небольшим пространственным единицам используется информация по более крупному, располагающемуся рядом крупному территориальному образованию. При этом допускается экспертная корректировка данных на основе дополнительной информации о муниципальном образовании. Помимо экспертных методов, допускается использование статистических методов определения показателей территориальной единицы, обзору которых посвящена значительная часть методологического пособия. В принципе, Евростат указывает, что не может рекомендовать какого-то единого и всеобъемлющего метода оценки тех или иных показателей, экспертная группа может использовать любые, в зависимости от условий и возможностей оценки деятельности конкретного муниципального образования.

Методологически оценка счетов домашних хозяйств на территориальном уровне базируется на местоположении домашних хозяйств. В региональных счетах Европы принято правило, что студенты и пациенты, находящиеся на долговременном лечении относятся к резидентам территории, если они пребывают там более одного года.

Таким образом, опыт Европейского Союза по внедрению элементов Системы национальных счетов на региональный и субмуниципальный уровень управления является прекрасным примером возможностей использования методологии СНС при составлении региональных счетов, с его возможностями и трудностями при реализации.

БЮДЖЕТНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РЕГИОНАЛЬНОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО НЕРАВЕНСТВА

Петрова Е.В.
Пермский государственный университет, г.Пермь

Решающий вклад в регулирование социально-экономического неравенства регионов вносят федеральный и региональные бюджеты. Их параметры существенно влияют на уровень инфляции, динамику валютного курса, налоговую нагрузку и другие условия экономического развития. Из федерального бюджета предоставляются значительные объемы трансфертов бюджетам субъектов Российской Федерации и бюджетам государственных внебюджетных фондов Российской Федерации. Таким образом, бюджеты выступают одним из базовых элементов в системе государственного регулирования и служат мощным инструментом усиления социальной роли государства в экономике.

Сущность бюджета рассматривается в научной литературе с двух подходов. Первый подход – экономический, в его рамках бюджет – это «централизованный фонд денежных средств»[1]; или «централизованный фонд финансовых ресурсов, финансовый план государства, имеющий статус закона на соответствующий финансовый год, форма образования и расходования денежных средств..»[2]; или «денежные отношения, возникающие у государства с юридическими и физическими лицами по поводу перераспределения национального дохода (частично и национального богатства)..»[3], и т.д. Однако эти и подобные определения не позволяют достаточно полно оценить роль государства как одного из активных участников экономической жизни, строящейся на основе рынка, и рассмотреть процессы формирования и использования бюджета с целью выполнения функций государства.

Классик государственных финансов Ричард Масгрейв в рамках экономического аспекта понимания сущности бюджета определил три его основные функции:

1) Стабилизация и рост, включая предупреждение безработицы и инфляции и обеспечение роста уровня жизни граждан.

2) Распределение (перераспределение), означающее корректировку первичного распределения доходов в обществе, прежде всего перераспределения доходов в пользу малоимущих.

3) Размещение (распределение) ресурсов экономики, проявляющееся в предоставлении общественных и коллективных благ.

В тоже время перечисленные выше функции не отражают способность бюджета регулировать социально-экономическое региональное неравенство.

Второй подход – финансовый, представлен приверженцами инкременталистской теории бюджета, опровергающей концепцию государства «для предоставления услуг». Одним из ее представителей является К. Маркс, который под бюджетом понимал смету вероятных доходов и расходов государства на текущий год, основанную на финансовом опыте, т.е. балансе предыдущего года[4]. Он, как и другие инкременталисты, в качестве определяющего фактора формирования бюджета текущего года, определял прошлогодний бюджет, считая, что многие статьи бюджета – стандартные, повторяющиеся из года в год, пока не возникает причина пересмотреть их. Годовые показатели бюджета рассчитываются исходя из принятых долгосрочных соглашений, и просто включаются в бюджет. Поэтому бюджет носит инкрементальный характер, а не всеохватывающий. Основу для такого понимания формирования

[1] Основы теории финансов. – М., 1995. С. 32.
[2] Бабич А. М., Павлова Л. Н. Государственные и муниципальные финансы. – М.: Финансы, 1999. С.80.
[3] Шуляк П. Н., Белотелова Н. П. Финансы. - М.: Финансы, 2002. С. 89-90.
[4] Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. Том 9. М.: Политиздат, 1987. С. 248.

бюджета составляет тот факт, что он каждый год полностью никогда не пересматривается, т.е. ежегодной трансформации значимости всех существующих программ по сравнению с альтернативными вариантами не происходит[1]. Вместо этого, новый бюджет основывается на бюджете прошлого года, при этом первостепенное внимание уделяется узкому перечню предполагаемых повышений или сокращений объемов финансирования. Устоявшийся бюджет в сочетании с общественным невмешательством позволяет тем, кто определяет новый бюджет, иметь дело с относительно малым количеством изменений при подготовке проектов бюджета. Их внимание фокусируется на небольшом количестве статей, по которым разгораются бюджетные баталии. Политическая реальность, говорят финансисты, ограничивает внимание народных представителей на тех статьях, где они могут что-то изменить, а это, как правило, несколько новых программ и, возможно, урезание расходов в старых программах.

Традиционная система управления субъектом РФ базируется на бюджетном процессе, построенном в рамках данного подхода. При такой системе управления невозможно установить приоритетность расходов и спрогнозировать их эффективность, учесть долгосрочный характер многих социально-экономических проектов. Решение проблемы кроется в переходе к стратегическому планированию, при котором бюджеты разрабатываются с учетом целевых программ, равномерно финансируемых каждый бюджетный период. Дальнейшее развитие идеологии стратегического управления предполагает реализацию схемы: стратегия – цели – целевые показатели – целевые программы – сферы реализации[2].

Еще одна проблема формирования бюджета в рамках финансового подхода – это конкурентное распределение ресурсов и конечное размещение государственных (общественных) средств, которые должны проводиться в прозрачных условиях. Не должно быть барьеров для скрытия информации о принятии бюджетных решений для гарантирования продолжения деятельности государственных структур, разработки новых программ и размещения ресурсов между ведомствами. При разработке бюджетных планов важно, хотя это трудно осуществить, сфокусироваться на услугах, обеспечиваемых государственными структурами, а не на ресурсах, приобретаемых государством[3].

Анализ содержания бюджета в рамках экономического и финансового подходов позволил разработать классификацию его функций, представленную на рисунке.

Для того чтобы бюджет выполнял функцию стимулирования выравнивания регионального неравенства необходимо чтобы в ходе бюджетного процесса подвергались анализу предпочтения общества по государственным услугам (и способы их финансирования) и осуществлялось эффективное управление их финансированием. Поэтому процесс принятия решений об исполнении бюджета, должен базироваться на следующих методических рекомендациях:

1. Необходимо сопоставлять социально-экономические показатели исследуемых регионов с ориентирами, выбираемыми на основе результатов, достигнутых другими регионами при сходных условиях или ресурсах.

2. Необходимо учитывать систему потребностей населения в их иерархической структуре. Оценка характеристики населения с присущей ему системой ценностных установок весьма сложна в информационном и методологическом плане, так как здесь важно оценить и понять мотивацию, определяющую поведение населения в процессе реализации социальных функций государства. Поэтому здесь рекомендуется использовать набор индикаторов, характеризующих удовлетворение

---

[1] Wildavsky A., Caiden N. The New Politics of the Budgetary Process, 3 rd ed. New York: Longman, 1997. P.45.

[2] Едронова в. Н., Кавинов А.А. Проблемы повышения устойчивости региональных финансовых систем // Финансы и кредит. 2005. № 15(183). С. 7.

[3] Тюлюндиева Н. Методологические представления о сущности государственного бюджета // Общество и экономика. 2011. № 4-5. С. 48 – 58.

более высоких потребностей и личные качества людей, а также динамику изменения ценностных ориентаций населения.

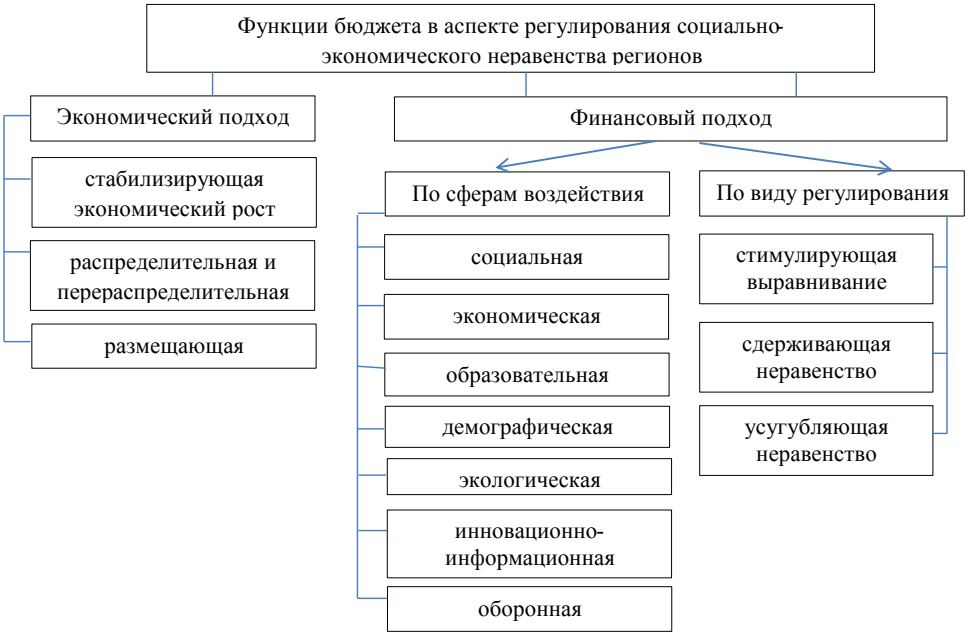


Рисунок – Классификация функций бюджета

3. Необходимо обеспечить сбалансированность бюджетов субъектов Российской Федерации в целях оказания дополнительной финансовой поддержки регионам, имеющим отклонения фактической бюджетной обеспеченности от расчетной, а также для реализации субъектами Российской Федерации в полном объеме расходных обязательств. Для этого следует усовершенствовать методику распределения дотаций из Федерального фонда финансовой поддержки субъектов Российской Федерации с тем, чтобы снизить иждивенческие настроения и повысить мотивацию регионов к развитию собственной налоговой базы. Это может быть достигнуто, в том числе, путем изменения порядка расчета указанных дотаций, имея в виду не предусматривать их сокращение в случае достижения субъектом Российской Федерации более высоких относительно среднероссийского уровня показателей. Также целесообразно пересмотреть порядок предоставления регионам финансовой помощи на развитие социальной и инженерной инфраструктуры, отказавшись от включения в федеральную адресную инвестиционную программу большей части объектов регионального и местного значения и передав соответствующие средства регионам в виде субсидий.

Здесь также следует разработать систему поощрения субъектов Российской Федерации и муниципалитетов, добившихся существенного улучшения качества управления общественными финансами, в том числе за счет применения бюджетных грантов.

4. Следует анализировать эффективность реализуемых мер, соотношения непосредственно получаемых результатов и затрат не только с финансовой, но и с социально- экономической точки зрения.

Особого внимания заслуживает последняя методическая рекомендация, поскольку проблемы обеспечения эффективности бюджета страны активно обсуждаются уже более 50 лет. Обусловлено это, прежде всего, тем, что государство является не просто собирателем налогов, расходуемых на содержание государственного аппарата, а производителем общественных благ. Исходя из этого, возникла пробле-

ма оценки эффективности его деятельности; рациональности использования ресурсов, полученных от общества; разработки системы экономических и социальных оценок эффективности бюджета[1].

Поэтому с позиции регулирования социально-экономического неравенства регионов необходимо рассматривать не просто макроэкономическую эффективность бюджета, увязанную с объемом ВВП, объемом инвестиций, реальными доходами населения, соотношением экспорта-импорта, с динамикой инфляции и т.д., а и эффективность, связанную с оценкой использования бюджетных средств по конкретным направлениям их расходования. В конечном итоге подлинная эффективность должна отражать степень достижения определенной цели (помощь материнству, безработным, поддержание общественного порядка и т.д.), удовлетворения потребностей населения в специфических общественных услугах.

При этом цели бюджетных расходов могут меняться, а значит, корректировке должны быть подвержены показатели эффективности, которые в свою очередь должны быть дифференцированы по уровням распределения бюджетных средств, направлениям их использования и субъектам РФ, имеющим разные природные условия, уровень и приоритеты социально-экономического развития, местные традиции.

Таким образом, для регулирования регионального социально-экономического неравенства необходимо, чтобы данные методологические рекомендации по формированию бюджетного процесса были положены в основу социально ориентированной бюджетно-налоговой политики.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕХАНИЗМЫ ФОРМИРОВАНИЯ АГРОИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ

Полбицын С.Н., к.т.н.
ИЭ УрО РАН, г.Екатеринбург

Для достижения устойчивого состояния продовольственной безопасности в России должна необходимо сформировать и реализовать новую парадигму обеспечения продовольственной безопасности – парадигму агроинновационной системы, в которой должна происходить трансформация не только форм регулирования продовольственного обеспечения населения, но и их принципиально-концептуальных основ – расширения содержания функций агропродовольственной системы - переход от контроля за экономической и физической доступностью продовольствия к контролю за более высоким результатом, а именно к обеспечению всеми видами востребованного населением продовольствия. Все эти меры должны сопровождаться институционализацией агроинновационной системы со стороны государства, в условиях глобализации сельскохозяйственного производства поддерживаться международными стандартами и сопровождаться активизацией органов надзора и контроля за их формированием и расходованием для предотвращения финансовых кризисов.

Этот постулат позволяет обосновать формирование агроинновационной системы как путь, обеспечивающий требуемую коренную модернизацию агропродовольственного производства и смену стратегий развития сельских территорий, замену устаревшей структуры агропродовольственной системы качественно новой, адекватно отражающей современные социально-экономические реалии.

Разнонаправленность целей участников агроинновационной системы требует разработки экономического механизма, который позволит, соблюдая индивидуаль-

[1] Лушин С. И. Об эффективности государственного бюджета // Финансы. – 2004. - № 10. С.12 – 16.

ные цели отдельных участников, определить правила их взаимодействия в рамках агроинновационной системы по достижению общей цели. Правила взаимодействия участников агроинновационной системы должны определять механизм этого взаимодействия, а также механизм функционирования отдельных элементов агроинновационной системы.

Деятельность агропродовольственных организаций региона в современных условиях, как показал проведенный анализ, не позволяет достичь им поставленной цели коммерческой эффективности при соблюдении требований обеспечения общей цели агроинновационной системы. Наиболее важным приоритетом деятельности государства в области продовольственного обеспечения населения страны является реализация доктрины продовольственной безопасности страны, однако реализация этой доктрины не является единственным приоритетом государства в рамках агропродовольственной системы. Не менее приоритетно для государства обеспечить устойчивое развитие сельских территорий, что с позиций представителей предпринимательского сектора не всегда выгодно, а, следовательно, нецелесообразно. Цель населения – стремиться к гарантированному обеспечению качественным и разнообразным продовольствием по максимально низкой цене, что противоречит целям производителей, стремящихся к максимизации прибыли и государства, стремящегося к производству ограниченного набора физиологически важных продуктов питания.

Выказанное замечание еще раз свидетельствует о необходимости перехода от отраслевого построения системы продовольственного обеспечения населения к рыночному, позволяющему учитывать не только физиологические нормы питания, но в первую очередь индивидуальные потребности населения в продовольствии. Это позволяет утверждать, что основой реализации агроинновационной системы региона и основой инновационной инфраструктуры АИС является формирование и развитие эффективно функционирующего продовольственного рынка региона.

Применяя теорию Л. Гурвица[1] к проблеме выработки экономического механизма для агроинновационной системы, можно дать следующие пояснения. Согласно Л. Гурвица экономический механизм определяется «как взаимодействие между субъектами и центром, состоящее из трех стадий: каждый субъект в частном порядке посылает центру сообщение m_i ; центр, получив все сообщения, вычисляет результат $Y=f(m_1,m_2,\ldots,m_n)$; центр объявляет результат Y и, по необходимости, претворяет его в жизнь»[2]. В рамках существующей системы продовольственного обеспечения населения в качестве субъектов экономического механизма рассматриваются только субъекты предпринимательского деятельности, т.е. сельхозпроизводители, поэтому механизм функционирования системы действует исключительно направленно на обеспечение требуемого уровня внутреннего производства. Центр, т.е. органы государственной власти и местного самоуправления, получив сигналы от сельхозпроизводителей, формируют результат в виде государственной поддержки сельского хозяйства.

Однако в связи с изменением первоначальных целей, согласно Доктрине продовольственной безопасности Российской Федерации, возникла необходимость создания экономических механизмов, субъектами которых будут являться население и сельские территории. Это означает необходимость при сохранении уже выработанного экономического механизма Y выработки нового экономического механизма, согласно которого центр получает частные сообщения от субъектов (населения) p_j ; формирует результат $W=s(p_1,p_2,\ldots,p_k)$; а также экономического механизма, согласно которого центр получает частные сообщения от субъектов (сельских территорий) t_j;

[1] Измалков С., К. Сонин, М. Юдкевич Теория экономических механизмов (Нобелевская премия по экономике 2007 г.)// Вопросы экономики. – 2008, №1

[2] там же, С. 8

формирует результат $Z=g(t_1,t_2,\ldots,t_l)$; по вычислении результатов W,Y,Z следует определить общий результат, который может быть сформулирован в контексте определения полезности системы: $U=U(W,Y,Z)$.

Если частные результаты W,Y,Z могут вычисляться по стабильным критериям в течение достаточно длительного времени, то соотношения частных результатов, а именно оценка общего результата функционирования агроинновационной системы не будет такой же стабильной, т.к. она производится в контексте общих целей социально-экономического развития региона. Этот вызывает необходимость корректировки приоритетов результатов W,Y,Z и выработки сигналов обратной связи, который позволят участникам агроинновационной системы координировать свое развитие с развитием всей системы и в наиболее полной мере реализовать свои возможности, в том числе агроинновационый потенциал.

Для реализации этой цели государственный сектор, играющий роль центра экономического механизма, может использовать разнообразные способы государственного регулирования и участия в агроинновационной системе региона.

В практической деятельности нет необходимости привлекать все способы государственного воздействия на инновационную активность агропродовольственных организаций, следует выбирать наиболее действенные в конкретных исторических и экономических условиях и отдавать им предпочтение.

МОДЕЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ

Постников Е.А., к.э.н.
ФГБОУ ВПО «ЧелГУ», г.Челябинск

Важную роль в экономическом развитии нашей страны играют субъекты Российской Федерации, в том числе и муниципальные образования. В частности экономика муниципальных образований Челябинской области требует самостоятельного, детального и глубокого исследования. На территории районов, занимающих 90% площади Челябинской области, проживает пятая часть областного населения, но только десятая часть продукции основных отраслей экономики области приходится на районы. Отличия в структуре производственной сферы и эффективности производства, нерациональное использование природно-ресурсного потенциала территорий, низкий уровень развития социальной сферы в сельской местности и низкий уровень жизни населения районов свидетельствуют о том, что именно там находятся очаги социально-экономической напряженности.

Входя в число регионов России, обладающих крупнейшим экономическим, научным и кадровым потенциалом, имея солидный внешнеэкономический оборот, область во многом испытала и испытывает на себе последствия кризисных явлений, характерные для мировой и российской экономики. Поэтому рассматривать процессы, протекающие в жизни Челябинской области, необходимо в тесной увязке с мировыми, федеральными и межрегиональными тенденциями. Стабилизация положения области осуществляется с помощью реализации Правительством области антикризисных и посткризисных мер. Отсутствие эффективных форм и методов проведения муниципальной политики привело к резкой дифференциации регионов Челябинской области по уровню экономического и социального развития.

Для эффективного принятия решений на муниципальном и региональном уровне необходимо определить общие факторы, влияющие на уровень экономиче-

ского развития, а также оценить степень влияния факторов, индивидуальных для каждого муниципального образования.

При решении этих задач можно использовать один из наиболее востребованных современных инструментов количественного анализа статистической информации в экономике – анализ панельных данных, которые представляют собой прослеженные во времени пространственные выборки индивидуумов, домохозяйств, предприятий, регионов, стран и т.п. Эти методы позволяют учесть эффекты, которые невозможно проследить, оставаясь в рамках обычных регрессионных моделей.

Выявлению основных регрессионных зависимостей между показателями и построению эконометрической модели экономики городов и районов Челябинской области на основе панельных данных предшествовал обзор эконометрических моделей, как экономики зарубежных стран, так и российской экономики, а также отдельных ее регионов.

На основе этого была предложена следующая модель экономики городов и районов Челябинской области на основе панельных данных.

$$\begin{cases} ObTorg_{it} = \beta_1 + \beta_2 PrProd_{it-1} + \beta_3 ProdSelHoz_{it-1} + \beta_4 RabOrg_{it} + \\ \qquad + \beta_5 AvtTr_{it} + \varepsilon_{it} \\ OsFond_{it} = \beta_6 + \beta_7 OsFond_{it-1} + \beta_8 Inv_{it} + \varepsilon_{it} \\ ProdSelHoz_{it} = \beta_9 + \beta_{10} Inv_{it} + \beta_{11} RabOrg_{it} + \beta_{12} GryzTr_{it} \\ PrProd_{it} = \beta_{13} + \beta_{14} Inv_{it} + \beta_{15} RabOrg_{it} + \beta_{16} GryzTr_{it} \end{cases}$$

где *ObTorgit* – объем розничного товарооборота *i*-го муниципального образования в *t*-й год, млн. руб.;

OsFondit – стоимость основных фондов, млн. руб.;

ProdSelHozit – объем продукции сельского хозяйства, млн. руб.;

PrProdit – объем промышленной продукции, млн. руб.;

RabOrgit – среднегодовая численность работников организаций, чел.;

AvtTrit – наличие автомобильного транспорта, шт.;

GryzTrit – наличие грузового транспорта, шт.;

Invit – инвестиции в основной капитал, млн. руб.

Предложенная модель является системой независимых уравнений, где каждая зависимая переменная определяется фиксированным набором факторов.

Исходные данные представляют собой приведенные к базисному году ряды по 37 муниципальным образованиям Челябинской области за период 10 лет, предоставленные Территориальным органом Федеральной службы государственной статистики по Челябинской области и статистическими управлениями отдельных муниципальных образований.

В результате оценки параметров системы уравнений получены следующие выводы, характеризующие экономическое развитие муниципальных образований области.

Рост объема промышленной продукции на 1 млн. руб. в текущем году приводит к росту объема розничного товарооборота в городах и районах на 71,7 тыс. руб. в следующем году; рост объема инвестиций на 1 млн. руб. в год приводит к росту объема продукции сельского хозяйства районов на 231,4 тыс. руб., к увеличению стоимости основных фондов на 774,2 тыс. руб., а также к росту объема промышленной продукции на 930,1 тыс. руб.; увеличение среднегодовой численности работников организаций на 100 чел. приведет к увеличению объема розничного товарооборота на 870 тыс. руб., к увеличению объема промышленной продукции на 22,2 тыс. руб., а также к снижению объема продукции сельского хозяйства на 13,3 тыс. руб.; увеличение грузового транспорта на 100 машин приведет к увеличению объема продукции сельского хозяйства на 11,65 млн. руб., а также к увеличению объема промышленной продукции на 151,1 млн. руб.

Выявлено, что показатели «объем розничного товарооборота», «объем продукции сельского хозяйства», «объем промышленной продукции» имеют индивидуальный эффект. Оценка степени влияния факторов, индивидуальных для каждого муниципального образования позволила проранжировать их по величине наибольшего положительного и отрицательного эффекта (см. табл.).

Таблица – Регионы с наибольшими индивидуальными эффектами

Переменная	Положительный эффект	Отрицательный эффект
$ObTorg_{it}$	Троицкий и Златоустовский городские округа, Чебаркульский муниципальный район	Сосновский муниципальный район, Чебаркульский и Миасский городские округа
$ProdSelHoz_{it}$	Сосновский, Агаповский, Аргаяшский муниципальные районы	Карабашский и Кыштымский городские округа, Ашинский муниципальный район
$PrProd_{it}$	Верхнеуфалейский и Кыштымский городские округа, Саткинский муниципальный район	Верхнеуральский и Карталинский муниципальные районы, Копейский городской округ

Положительные и отрицательные эффекты характеризуют соответственно привлекательность и непривлекательность районов и городских округов в развитии розничной торговли, сельского хозяйства и промышленного производства.

Следовательно, усилия руководства области направленные на развитие отраслей в регионах с положительным эффектом будут более эффективными по сравнению с развитием этих же отраслей в регионах с отрицательным эффектом.

Так, например, выгодно развивать сельское хозяйство в Сосновском районе и невыгодно – в Кыштымском (см. в таблице переменную *ProdSelHozit*).

Полученные результаты моделирования развития муниципальных образований Челябинской области могут являться основой для последующей экспертной аналитической оценки специалистами отраслевых и функциональных департаментов Министерства экономического развития Челябинской области, а также специалистами, изучающими качественные изменения в муниципальном развитии области.

Проведение дальнейших исследований на основе представленной модели может позволить готовить эффективные рекомендации в адрес органов исполнительной власти Челябинской области.

ПРОСТРАНСТВЕННОЕ РАЗМЕЩЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СИЛ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

Решетова Я.М., к.э.н.
ИЭ УрО РАН, г.Екатеринбург

Экономическая неоднородность рыночного пространства регионов России обусловлена комплексом причин, следствием которых являются: процесс дальнейшей дифференциации территорий по уровню экономического развития, усиление экономических диспропорций, зачастую проявляющихся в крайних формах регионального сепаратизма, изоляционизма и дезинтеграции экономического пространства Российской Федерации. Эти явления говорят о недостаточной разработанности соответствующих концептуальных основ и методологической базы доктрины регионального развития, отвечающих принципам формирования социально-ориентированной рыночной экономики. Актуальность данной проблемы обусловлена

отсутствием единой системы мер по устранению негативных проявлений пространственной асимметрии на едином экономическом пространстве России, что может привести к усилению экономических и социальных диспропорций, к спаду производства и многим другим негативным последствиям.

Одной из основных целей государственной экономической политики является борьба с негативными явлениями, обусловленными экономической неоднородностью рыночного пространства и асимметрией пространственного размещения производственных сил по регионам России.

Неравномерность социально-экономического развития административно-территориальных образований в большинстве стран представляет собой одну из наиболее актуальных проблем экономической политики. Особую значимость она имеет при федеративном устройстве, поскольку глубокие разрывы в уровнях развития территорий могут привести к политической разобщенности и экономической дезинтеграции страны.

Развитие социально-рыночных отношений требует активизации исследований широкого спектра теоретических, методологических и практических проблем трансформации российской экономики, в том числе и её пространственной составляющей.

Среди отечественных ученых, внесших значительный вклад в теорию экономического пространства можно отметить Н.Н. Баранского, Н.Н. Некрасова, Ю.Г. Саушкина, в теорию экономического районирования и формирования территориальных производственных комплексов Н.Н. Колосовского. Вопросами, затрагивающими пространственные условия функционирования и развития рыночной экономики, также занимались такие отечественные ученые как: О.А. Бияков, С.Ю. Глазьев, А.Г. Гранберг, А.А. Зобова, В.В. Канторович, В.Н. Лексин, Д.С. Львов, В.В. Чекмарев.

Политэкономический аспект исследования экономического пространства основан на классических научных трудах Ф. Хайека, И. Шумпетера, а также трудах, раскрывающих теорию экономических процессов В. Ойкена, К. Поланьи и др., теорию трансакционных издержек Д. Коммонса, Р. Коуза и др., теорию институционализма Т. Веблена, Д. Норта и др. Развитие теорий экономического пространства тесно связано с теорией размещения производства, где впервые экономика стала рассматриваться не как «точечная», а как «пространственная» категория в работах А. Вебера, У. Изарда, В. Кристаллера, А. Лёша, И. Тюнена. Большой вклад в теорию экономического пространства внесли Ж. Будвиль, П. Кругман, Ф. Перрокс, М. Портер.

Бюджетные трансферты основной инструмент регнональной экономической политики, порождаемый настоятельной потребностью в минимизации негативных последствий объективной пространственной поляризации территориально организованной экономики (см. рис.). Необходимость формирования и распределения целевых бюджетных трансфертов для поддержки экономически несамостоятельных регионов объясняется нарастающим разрывом не только в уровне их бюджетной обеспеченности, но и в уровне их экономического и социального развития Однако преодоление усиливающейся пространственной поляризации посредством перераспределения части создаваемой в экономически эффективных регионах добавленной стоимости валового продукта в пользу экономически неэффективных регионов одинаково негативна по своим последствиям для обоих типов регионов.

Для экономически развитых регионов бюджетные трансферты представляются прямым и невосполнимым вычетом из результата их производственных достижений, что показывает соответствующему субъекту федерации невыгодность его выхода на эффективные и конкурентоспособные позиции, поскольку возникающие у него дополнительные налоговые поступления (в результате расширения местной налоговой базы) будут фактически изъяты (посредством бюджетных трансфертов) для поддержки экономики отстающих регионов. Одновременно хозяйственная прак-

тика обнаружила, что сложившийся трансфертный инструментарий преодоления пространственной поляризации регионального развития в виде целевой системы налогового перераспределения с помощью межбюджетных отношений фактически тормозит и экономический рост в получающих трансферты отстающих регионах.

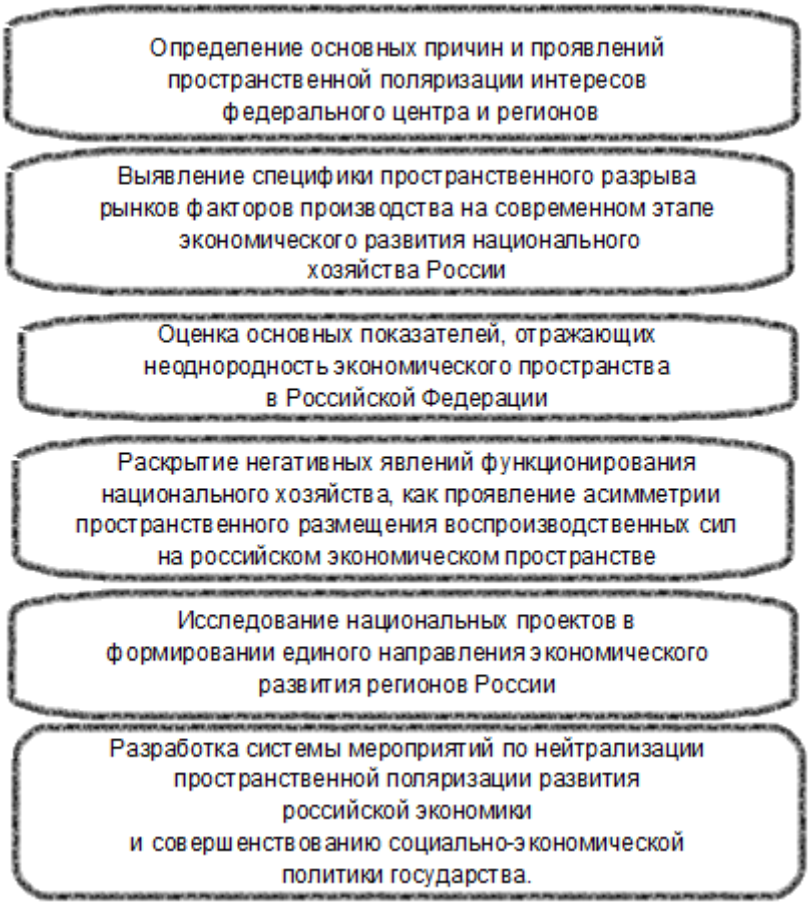


Рисунок – Определение особенностей асимметрии пространственного размещения производственных сил в национальном хозяйстве современной

Таким образом, хозяйственная практика встала перед дилеммой либо осуществлять реальную трансформацию современной системы бюджетных трансфертов, превратив ее в эффективный механизм стимулирования ускоренного экономического развития всех регионов, либо принципиально отказаться от бюджетного трансфертирования как стратегически неэффективного инструмента региональной экономической политики. Концептуальное обоснование оптимального варианта превратилось в актуальную проблему теории региональной экономики.

Вопросы оптимального формирования и эффективного использования бюджетных трансфертов как способа минимизации негативных последствий пространственной поляризации вошли в центр внимания отечественных экономистов с началом рыночных реформ, изменивших и бюджетный процесс. Общие проблемы региональной экономики нашли отражения в трудах Бильчак В., Гранберга А., Гришина В., Захарова В. Иншакова О., Лаженцева В., Лексина В., Логинова Е., Мельникова А., Маннапова Р., Овчинникова В., Швецова А.; сущность пространственной поляризации специально изучали Зиновьева П., Нижегородцев Р.; эффективность бюджетного финансирования социальных трансфертов рассматривали Гончарова В., Игонина Л., Столяров М.; концептуальные основы регионализации экономики исследовались Дружининым А., Джаримовым А., Ионовым А.

В условиях глубоких социально-экономических изменений в Российской Федерации необходимо реализовывать возможности каждого региона в преодолении кризиса и обеспечении устойчивого экономического и социального роста. Данное исследование базируется на общенаучной методологии, предусматривающей возможность применения системного подхода к решению проблем устойчивого социально-экономического развития регионов и повышения их конкурентоспособности на основе применения инструментов сглаживания пространственной поляризации.

Для измерения, кластеризации, прогнозирования и программного регулирования социально-экономического развития регионов и муниципальных образований по предлагаемым технологиям использованы экономико-математические и графические модели, основанные на объективных показателях, показателях-эталонах и комплексных показателях.

СЦЕНАРНЫЙ ПОДХОД К ПОВЫШЕНИЮ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ДЕПРЕССИВНЫХ ТЕРРИТОРИЙ, ОСНОВАННЫЙ НА ФУНКЦИЯХ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Рипка Я.В.
ФГБОУ ВПО «ЧелГУ», г.Челябинск

Проблема регионального неравенства существует во всем мире и стоит на одном из первых мест. И для России она наиболее актуальна, вследствие естественной неравномерности процессов в нашей большой и крайне неоднородной стране. Существующие в настоящее время в России и за рубежом концепции устойчивого развития определяют стратегические задачи глобального и государственного уровней, особо не затрагивая региональный и локальный уровни, решение проблем которых является основой такого развития.

Основная концентрация экономического потенциала происходит в успешных регионах с особыми преимуществами: ускоренное развитие постиндустриальных отраслей, наличие крупнейших сырьевых компаний, поэтому главный вопрос состоит в том, как вывести на конкурентоспособный уровень проблемные регионы, т.е. регионы, которые не в состоянии сами (без помощи со стороны государства) решить свои обостряющиеся проблемы.

Главный подход к выявлению проблемных регионов заключается в оценке величины негативных явлений, возникающих в них. Выделяют три основных типа проблемных регионов: отсталые, депрессивные и кризисные. Общими критериями для всех проблемных регионов являются показатели спада производства товаров и услуг, высокий уровень безработицы, сокращение численности и низкий уровень реальных доходов населения.

Сам факт существования депрессивных территорий (т.е. территорий, в пределах которых негативные явления (нарастание негативных тенденций в демографии, занятости, экологии и т.д.) делают невозможной реализацию в их пределах конституциональных прав, свобод и гарантий), отсюда вытекает безусловная необходимость разработки и использования на федеральном, субфедеральном и местных уровнях комплекса антидепрессивных мер.

Развитие региональной экономики зависит от того, насколько эффективно выполняются ее функции, к основным из которых нами отнесены: *хозяйственная функция* свои воздействием обеспечивает достижение устойчивого экономического роста, эффективное использование производственного и научного потенциала и др.; *демографическая функция* включает обеспечение продуктивной занятости населе-

ния, учет социальных факторов, влияющих на естественный прирост, воспроизводство населения и формирование трудового потенциала региона; *экологическая функция*, основной целью которой является согласование естественных воспроизводственных циклов биосферы и экономических циклов регионального воспроизводства; *социально-бытовая функция*, к которой прежде всего относится жилищное строительство.

Основой всех вышеперечисленных функций является повышение уровня жизни населения, как главный компонент устойчивого развития.

На эффективность же выполнения этих функций, характеризующих систему региона и обеспечивающих ее нормальное воспроизводство, влияют следующие факторы: уровень развития народнохозяйственного комплекса, степень обеспеченности трудовыми ресурсами и уровень их квалификации, уникальные свойства региона, степень обеспеченности региона ресурсами (земельные ресурсы, человеческий капитал, полезные ископаемые, водные ресурсы), социально-политическая стабильность в регионе, геополитическое положение.

Для построения сценариев развития выбраны территории Челябинской области, пострадавшие вследствие деятельности ПО «Маяк», которые отнесены к категории депрессивных: Каслинский и Кунашакский район.

В результате производственной деятельности ПО «Маяк» и радиационных аварий, территория общей площадью около 23 тыс. км^2 подверглась долговременному радиоактивному загрязнению, в том числе речная система протяженностью 600 км, а радиационному воздействию около 400 тыс. человек. Эти территории были оценены как бесперспективные и в течение почти 30 лет бюджетные средства на социально-экономическое развитие почти не выделялись, в результате чего все основные показатели экономической и социальной сфер оказались значительно ниже, чем в среднем по региону.

Решение проблем повышения устойчивости депрессивных территорий достигается путем использования различных мероприятий и инструментов социального, экономического и экологического характера, являющихся основой сценарного подхода к их развитию.

Сценарии экономического развития депрессивных территорий:

- «восстановительный, или базовый». Ориентация на использование существующих доступных ресурсов: природных (земельные ресурсы, лесные, водные, полезные ископаемые), человеческих (численность населения более 70 тыс. человек) и производственных. Основан на принципах саморазвития территорий, т.е. за счет внутреннего потенциала. В этом случае развитие экономики будет носить инерционный характер. Имеет место дальнейшее развитие производства, сельского хозяйства, создание новых фермерских хозяйств на базе существующего аграрного комплекса, создание экопоселений;

- «альтернативный», или инвестиционный. Ориентация на привлечение инвестиционного капитала с помощью выявления конкурентных (уникальных) преимуществ, создания новой технологической базы в приоритетных секторах и новой системы капитализации человеческих ресурсов. Предполагается развитие туризма за счет наличия уникального природных ресурсов.

Выбранными нами направлениями развития депрессивных территорий на основе факторных сценариев являются развитие АПК и туризма, инвестиционные проекты, поддержка малого и среднего предпринимательства.

До начала деятельности ПО «Маяк» на этих территориях сложился достаточно развитый комплекс сельско-хозяйственного производства. Почвенно-климатические условия территорий подходят для развития животноводства и растениеводства, а так же выращивания плодово-ягодных культур, что позволяет сконцентрировать усилия на повышении доли аграрного комплекса в экономике региона

и создании фермерских хозяйств и экопоселений. Одним из сдерживающих факторов *развития аграрного комплекса* является высокая цена земли, которая зависит от корректирующих коэффициентов, устанавливаемых субъектом Федерации. Она может корректироваться органами местного самоуправления в целях привлечения землепользователей к освоению депрессивных территорий (например, снижение корректирующего коэффициента и, вследствие этого, снижение налога на землю). В зависимости от выбранного вида использования земельных ресурсов определяется состав мероприятий, проводится расчет затрат на их осуществление, определяется социально-экономическая эффективность преобразования территории.

Развитие туризма – еще одно направление движения экономики территорий. Кунашакский и Каслинский районы обладают уникальными лесными массивами и водными объектами, богатым историческим и культурным наследием. Все эти объекты находятся в непосредственной близости к двум крупным центрам Южного и Среднего Урала: Челябинск и Екатеринбург, что позволяет разработать программу межрегиональных отношений. В разработку туристической стратегии включаются такие шаги, как подготовка культурных программ, обустройство пляжей и площадок для отдыха вблизи неосвоенных водоемов, создание ландшафтных парков и садов, строительство гостиничных комплексов. Для местного населения это будет означать новые рабочие места и общее развитие всей социально-экономической системы.

Кунашакский и Каслинский районы обладают перспективными месторождениями полезных ископаемых (таких, как кирпичная глина, строительные пески, песчано-гравийные смеси, рассыпное золото, глауконит и др.), что позволяет разрабатывать *инвестиционные проекты* по добыче и переработке данных видов ресурсов.

Поддержка малого и среднего предпринимательства является ключевой задачей повышения устойчивого развития территорий и играет существенную роль в укреплении экономики. В его поддержку входят дотации из государственного бюджета, льготные кредиты и займы, предоставление государством товаров и услуг на льготных условиях (возмещение затрат предприятиям на приобретение оборудования, льготы за подключение к электроэнергии и другим коммуникациям).

Результатом развития выбранных сценарных подходов может стать относительно больший, приходящийся на единицу вложений, экономический и социальный эффект, оказываемый на развитие всего региона в целом. Развитие предпринимательства может оказать заметное воздействие на региональную экономику на фоне ее общего депрессивного состояния. Возникающие при этом мультипликативные эффекты при благоприятной конъюнктуре могут явиться мощным импульсом для возрождения и ускоренного роста целого комплекса производств (включая строительство, производство определенных видов оборудования и станков, предприятий легкой и пищевой промышленности и т.д.) и стимулировать совокупный спрос на потребительские товары вследствие возросшего благосостояния населения. Немаловажное значение имеет также социальный эффект трудоустройства части незанятого населения в условиях традиционно повышенного для депрессивных регионов уровня безработицы. Системное решение указанного комплекса вопросов должно лежать в русле более общей проблемы формирования федеральных программ развития депрессивных регионов, составной частью которых являются подпрограммы развития малого бизнеса и трудоустройства населения.

РАЗВИТИЕ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ПРОИЗВОДСТВ КАК ФАКТОР НЕОИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ СТАРОПРОМЫШЛЕННЫХ РЕГИОНОВ

Романова О.А., д.э.н.
ИЭ УрО РАН, г.Екатеринбург

Одной из основных проблем современной России, как и многих развивающихся стран, является проблема неоиндустриализации экономики как своеобразной альтернативы становлению постиндустриальной экономики. В то же время в многочисленных отечественных исследованиях по-прежнему акцентируется внимание на формировании постиндустриальной экономики. Справедливо отмечается, что формирование такой экономики достаточно сложный и противоречивый процесс, разрабатываются предложения по развитию хозяйственного механизма, создающего условия перехода России к постиндустриальному обществу[1], рассматриваются факторы экономического роста, наиболее значимые в условиях формирующейся в России, по мнению авторов, постиндустриальной экономики[2].

Известно, что среди принципиальных особенностей, свойственных экономике постиндустриального типа, выделяются следующие: полное удовлетворение производства массовых жизненных потребностей населения и переход к их значительной дифференциации; снижение доли отраслей материального производства в ВВП; превращение сфер образования и науки в ключевые сферы национальной экономики; изменение сроков обновления материальных факторов производства и возрастного оборота рабочей силы и др. Указанные преобразования объединены главным признаком, каковым является повышение роли качественных сдвигов в развитии производства и общества.

Среди отмеченных особенностей в экономике России можно отметить только одну, которая с формальной точки зрения характеризует наличие элементов постиндустриальной экономики, а именно - снижение доли отраслей материального производства в ВВП. Серьезные структурные изменения как ВВП страны в целом, так и ВРП субъектов РФ с позиции снижения доли промышленности и роста доли услуг, трактовались как достижения в сфере развития постиндустриальной экономики. Однако более внимательное изучение оказываемых услуг показывает, что значительная их часть не имеет отношения к развитию постиндустриальной экономики. Рост доли услуг был связан с неконтролируемыми процессами приватизации, чрезмерным увеличением услуг платного характера в области образования, здравоохранения и т.д. Что касается материального производства, то ситуация в России в настоящее время характеризуется наличием слабой неконкурентоспособной промышленности, низкой инновационной активностью, проблематичностью быстрого развития высокотехнологичного сектора экономики. Это не позволяет рассчитывать на быструю реализацию ряда прорывных технологий и формирование сущностных элементов постиндустриальной экономики. Известно, что Россия значительно отстает от развитых стран по доле мировых расходов на НИОКР по паритету покупательной способности – 2%, при аналогичном показателе США – 35%, Европейского Союза – 24%[3]. В этих условиях необходима смена модели экономического роста, учет реалий социально-экономического развития, разработка таких механизмов экономической политики, которые позволят России занять достойное место в глобальной экономике.

---

[1] Михайлов А.М. Реализация экономических и институциональных интересов собственников факторов производства. Автореферат диссертации на соискание ученой степени д.э.н. Самара. 2009. С. 21

[2] Т.С. Орлова, Е.П. Конюховский. Трансформация факторов экономического роста в условиях глобальной экономики // Вестник Челябинского государственного университета. 2011. №36. Экономика. вып. 35. С. 40

[3] Н.П. Любушин, Н.Э.Бабичева, Д.С.Королев. Экономический анализ возможностей технологического развития России // Экономический анализ: теория и практика. 2012. №9. С.4.

Заявленный курс на модернизацию, выраженный в приоритетных направлениях технологического развития (индустрия наносистем, безопасность, информационно-коммуникационные системы, энергоэффективность и др.) предполагает интенсивное инновационное развитие реального сектора экономики. Именно переход к новым технико-технологическим основаниям, выход промышленного производства на новые прогрессивные уровни развития определяют неоиндустриализацию как актуальный тренд современного этапа экономического развития страны и ее старопромышленных регионов.

Все большее число исследователей говорят о целесообразности разработки такой стратегии экономического развития, основу которой должно составить не только структурно-сбалансированое развитие экономики, но и оптимальное взаимодействие всех секторов реальной экономики, в первую очередь, минерально-сырьевого и обрабатывающего. Появились предложения о формировании интегрированной ресурсно-перерабатывающей модели[1]. Модель интегрированного взаимодополняющего функционирования минерально-сырьевого и промышленно-перерабатывающего секторов применима, прежде всего, в тех регионах, для которых освоение минерально-сырьевой базы и создание на ее основе индустриально-технологического минерально-сырьевого комплекса является приоритетом развития экономики.

Именно таким регионом является Уральский федеральный округ. Здесь может быть реализована ресурсно-перерабатывающая стратегия развития, базирующаяся на богатстве недр страны, наличии разнообразных месторождений полезных ископаемых, включая техногенные ресурсы, эффективная добыча и переработка которых достаточна не только для неоиндустриализации российской экономики, но и для взаимовыгодного международного сотрудничества со странами, бедными минеральным сырьем.

Особое значение в неоиндустриализации экономики Урала имеет развитие высокотехнологичных производств, связанных с использованием редкоземельных металлов. Редкоземельные металлы, которые называют «элементами будущего», имеют стратегическое значение для экономики страны. Они являются незаменимыми составляющими производства самых разнообразных высокотехнологичных продуктов. Можно отметить, что Россия по запасам редкоземельных металлов занимает второе место в мире, уступая лишь Китаю, однако на мировом рынке ее доля составляет менее 2% при 97% доли Китая. Среди российских регионов, где имеются реальные предпосылки воссоздания редкоземельной отрасли, разрушенной после распада СССР, наиболее благоприятные условия имеет Урал. Он располагает достаточно большой сырьевой базой для получения редких и редкоземельных металлов. Кроме того, именно на Урале создан мощный промышленный комплекс, где расположены как предприятия по переработке техногенных запасов сырья (ОАО «Уральский электрохимический комбинат», предприятие «Маяк» и др.), так и предприятия, непосредственно производящие редкоземельную продукцию (Соликамский магниевый завод, Уралредмет, Ключевской завод ферросплавов и др.).

На Урале также расположены многочисленные потребители редкоземельной продукции. Прежде всего, это предприятия оборонной промышленности, металлургии, химической промышленности, машиностроения. Важным фактором, определяющим целесообразность развития редкоземельной отрасли на Урале, является возможность квалифицированного научного сопровождения процессов технологического развития. Здесь сосредоточены ведущие институты РАН, которые занимаются проблемами редкоземельных металлов, создана ассоциация разработчиков и потребителей постоянных магнитов – наиболее значимых потребителей редкоземельных металлов. Все вышесказанное позволяет считать целесообразным создание на Урале редкоземельного кластера по получению и применению редкоземельных

[1] С. Кимельман. Интегрированная ресурсно-перерабатывающая модель // Экономист. 2012. №1.

элементов. В настоящее время с участием Института экономики УрО РАН и Министерства промышленности и науки Свердловской области формируется концепция вышеотмеченного кластера. Его создание будет способствовать росту региональной конкурентоспособности, повысит инвестиционную привлекательность региона, позволит выйти на международный рынок высокотехнологичной продукции.

Особое значение для формирования высокотехнологичных производств, на базе которых возможно преобразование экономики старопромышленного региона в современную инновационную конкурентоспособную экономику может сыграть фотоника как чрезвычайно перспективное направление, все условия для развития которого имеются на Урале. Нанотехнологии без фотоники не осуществимы. Использование достижений фотоники в промышленности, в частности, в металлургии, в таких производствах как резка, сварка, термообработка, полировка, маркировка позволяет повысить гибкость и конкурентоспособность промышленной продукции при росте производительности труда в 10-15 раз. Развитие квантовой металлургии и плазмохимии может позволить поднять производительность существующих металлургических производств на принципиально другой уровень. Предварительные исследования свидетельствуют о возможности создания Уральского центра фотоники и целесообразности разработки специальной программы развития фотоники в области машиностроения, металлургии, плазмохимии, переработки промышленных отходов. В рамках данной программы необходим специальный блок по подготовке требуемых специалистов.

При стратегическом развитии экономики старопромышленных регионов актуализируется проблема превращения идеи неоиндустриализации в продуманную промышленную политику, в дорожную карту движения к принципиальной новой промышленной основе, реализующей мировые технологические достижения с учетом особенностей индустриальных регионов России. Решение проблемы неоиндустриализации как отдельных старопромышленных регионов, так и страны в целом, может быть успешным только в случае встраивания ее идей в Стратегию социально-экономического развития страны на период до 2020 года и в аналогичные региональные стратегии.

РЕАЛИЗАЦИЯ ПРАВИЛА «ЗОЛОТОГО СЕЧЕНИЯ» В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ ФЕДЕРАЛЬНЫХ ОКРУГОВ РФ

Самотаев А.А., д.б.н.
УГАВМ, г.Троицк,
Дорошенко Ю.А., к.э.н.
ЧГАА, г. Челябинск

Одной из наиболее сложных проблем управления являются вопросы взаимоотношений «хаоса» и «порядка». В фундаментальной работе академика РАН И.В. Прангишвили показано, что «равновесие между беспорядком и порядком в целом по всем параметрам системы предполагает их неравенство для отдельных частей и отдельных параметров. При этом устойчивость системы определяется отношением значений меры порядка или беспорядка золотой пропорции» [1]. Сегодня мы знаем, что рост энтропии не беспорядочен, и хаос, и порядок сосуществуют.

Не является исключением и социально-экономические системы субъектов РФ. Ранее было показано, что в ряде подсистем экономической системы присутствуют элементы «*адаптации*», организующие структуры которых ориентированы в противоположную сторону от традиционного направления, а именно «ресурс-продукт» и

«процесс» функционируют на потребление, а структура «объект» – на выделение ресурсов [2]. Такие подсистемы и создают «хаос» в экономических системах за счет смены в них упорядоченного потока веществ, энергии и информации на противоположный, изменения ориентации и мощности контактов элементов, их валентности, больших затрат на восстановление первоначальной ориентации структур между элементами, рассогласование подсистемы с окружающей средой. Элементы «адаптации» выступают своеобразными агентами системы к выживанию в окружающей среде. И здесь важно установить принципы взаимосвязей подсистем характеризующих «порядок» и «хаос», определяемых числом обычных и содержащих элементы «адаптации», что позволяет объективно контролировать и управлять экономическими системами.

Цель работы: установить закономерности изменения «хаоса развития» и его ресурсных потоков и выявит их влияние на эффективность функционирования и развития социально-экономических систем, в качестве которых взяты федеральные округа РФ.

Материалом исследования явились данные Госкомстата РФ за 2000-2008 гг. При этом 39 показателей социально-экономического состояния федеральных округов РФ были предварительно индексированы на показатель «численность населения округа».

Уровень выявленного «хаоса объединения», вызванного присутствием элементов «адаптации» в системе социально-экономических показателей развития федеральных округов РФ составил 66,51± 3,878 %, что выше нормы в 1,75 раза. Максимально он присутствовал в Сибирском округе – 85,7%, минимально в Дальневосточном – 57,7%.

Индекс равновесия (хаос/порядок) составил 2,40 ± 0,626 усл. ед., что выше нормы в 3,92 раза, максимальная величина индекса выражена в Сибирском округе – 5,99, минимальная Дальневосточном – 1,33.

Уровень структуры информационного потока «хаоса развития» оказался равным 51,7 ± 10,16 %, что было выше нормы в 2,07 раза. Максимально он присутствует в Дальневосточном федеральном округе (100,0%), минимально в Южном (28,6%).

Величина энергетического потока равна 27,5 ± 7,49 %, что выше нормы в 2.2 раза. Максимально он выражен в Сибирском федеральном округе (50,0%), отсутствовал в Дальневосточном и Северо-Западном округах (0,0%).

Уровень вещественного потока оказался равным только 20,8 ± 5,81 %, что меньше нормы в 3,0 раза. Наиболее значителен он в Уральском, Приволжском и Северо-Западном округах (33,3%), отсутствовал в Дальневосточном и Центральном округах.

Результаты корреляционного анализа между анализируемыми показателями свидетельствуют, что сам «хаос развития», индекс, ресурсные потоки «хаоса развития» взаимосвязаны прямой и обратной связью, но существенны только результаты: «хаос развития» – индекс равновесия ($r = 0,956$, $p < 0,05$) и информационный – энергетический потоки ($r = - 0,825$, $p < 0,05$).

Связь в первой паре очевидна, поскольку индекс равновесия есть частное от деления хаоса, результаты второй пары свидетельствуют об обратных взаимоотношениях информационных и энергетических ресурсов. Отметим и тот факт, что индекс равновесия исходя из величины парной корреляции, очевидно, определяется уровнем хаоса.

Аппроксимация пространственных показателей путем подбора наилучшего уравнения методом «наименьших квадратов» свидетельствует, что для «хаоса развития», индекса равновесия и ресурсных потоков полученные модели идентичны. Проверка на адекватность подобранных уравнений, выявляет *значимость только информационного потока*, остальные ресурсные потоки, модели хаоса развития,

индекса равновесия не адекватны. Несомненно, это свидетельствует о единообразном информационном пространстве федеральных округов, тогда как остальные характеристики значительно различаются, указывая на их специфичность для каждой территории.

Проведение кластерного анализа среди федеральных округов РФ по данным «хаоса развития» и его составляющих свидетельствует о формировании двух групп. Первая включает Северо-Западный – Центральный округа, к которым примыкает Дальневосточный округ, вторая организована кластером Приволжский – Уральский округа в совокупности с Южным и Сибирским округами.

С помощью метода главных компонент установлено, что матрица проявления «хаоса» и его составляющих в федеральных округов РФ содержит структуру, что позволяет выполнить системный анализ [3].

Оказалось, что структура эшелона содержит два системообразующих показателя – 40,0%. Максимальными свойствами обладает информационный поток (-2,662), минимальными – вещественный (-0,294). Ресурсоизбыточными были три характеристики – 60,0%. Минимально обладающим – энеретический поток ресурсов (0,707), максимально – «хаос» (1,234). Индекс устойчивости подсистемы составил 0,959. Это свидетельство средней стабильности структуры «хаоса развития».

При организации системы оказалось, что в ней выделяется подсистема первого порядка, где элементом активизации являлся «вещественный поток» ресурсов, а итогом – «информационный поток» ресурсов, т.е. результат деятельности подсистемы «хаоса развития».

При оценке структур системы «хаоса развития», ориентации и вклада ресурсного потенциала структур системы федеральных округов РФ показано, что функционирование подсистемы «хаос» начинается с организации элемента активизации «*вещественный поток*» путем выделения ресурсов структурой системы «федеральные округа» (2,22%), стимулируя процесс их поглощения структурой «объект» (-97,8%) за счет выделения ресурсов структурой «ресурс-продукт» (195,6%). Вслед за этим происходит изменение ресурсов «индекса равновесия», вызванное выделением ресурсов структурами «ресурс-продукт», «процесс» и «объект», в количестве соответственно 88,9, 7,77 и 3,36%. Затем следует перемещение ресурсов «энергетического потока» за счет выделения структурой ресурс-продукт, их частичного поглощения структурой «объект» и замещения ресурсами структурой «процесс», в количестве соответственно 91,6, – 20,9 и 29,4%. Итогом деятельности подсистемы явилось формирование «информационного потока» за счет поглощения ресурсов структурой «объект», их возмещение выделением ресурсов структурами «процесс» и «ресурс-продукт» в количестве соответственно -68,8, 71,3 и 97,4%.

Результаты создания фактической модели свидетельствуют, что максимальная организация «информационного потока» ресурсов сдерживается всеми независимыми элементами, но существенно «вещественным» и «энергетическим». Индекс устойчивости системы содержит «структурный хаос» вызванный несовпадением ориентации ресурсов «объект» при организации индекса равновесия с остальными структурами. При создании наилучшей модели в связи с несовершенством он удаляется, повышая ее адекватность.

Таким образом, анализ социально-экономических показателей развития федеральных округов РФ в 2000-2008 гг. позволяет говорить, что их основой является неоднородность такого элемента как «хаос развития». Его структурное представление свидетельствует, что ведущим ресурсным потенциалом является «информационный поток», являющегося к тому же и итогом деятельности подсистемы «хаоса развития» и его структур.

Список литературы:

1. Прангишвили И. В. Системный подход и общесистемные закономерности. М.; СИНТЕГ, 2000. 528 с.
2. Гизатуллин Х.Н., Самотаев А.А., Дорошенко Ю.А. Закономерности образования системы производственно-экономических показателей предприятии // Журнал экономической теории. – 2008 - № 4. С. 190-203.
3. Дорошенко Ю.А., Самотаев А.А. Алгоритм анализа экономических систем //Всероссийская конференция «От идеи академика С.С. Шаталина о системных подходах в экономике к саморазвивающимся социально-экономическим системам». – Екатеринбург, Институт экономики УрО РАН, 2009, т.1. – С. 39-44.

СТРУКТУРНАЯ ОЦЕНКА РЕСУРСНОГО НАПОЛНЕНИЯ ГРУЗОВЫХ ПОТОКОВ НА СВЕРДЛОВСКОЙ ЖЕЛЕЗНОЙ ДОРОГЕ

Самотаев А.А., д.б.н.
УГАВМ, г.Троицк,
Петров М.Б., д.т.н.
ИЭ УрО РАН, г.Екатеринбург

Эффективность деятельности железных дорог важнейший аспект функционирования экономики территорий России, в силу ее обширности и слабой обеспеченности другими видами транспорта. По существу железная дорога является наиболее доступным и массовым видом транспорта, обеспечивающим бесперебойное перемещения грузов, прежде всего, на значительные расстояния и в крупных объемах. Деятельность железных дорог дает массивы информации, позволяющие давать оценки и прогнозы экономических связей не только в структуре транспортных узлов и районов тяготения, но и в территориальном и межтерриториальном аспекте.

Наиболее перспективным комплексом инструментов в этом отношении является системный анализ, позволяющий изучать объекты различной сложности в целостном виде [1].

Материал и методика исследований. Механизм организации грузовых потоков на Свердловской железной дороге производили по данным агрегированной отчетности железной дороги за год, в которых по оси X представлен вес агрегированных грузов, *отправляемых и принимаемых* отделениями Свердловской железной дороги, для: Пермского, Нижнетагильского, Свердловского, Тюменского и Сургутского отделений. По оси Y представлено наименование 14 *агрегированных грузов,* отправляемых и принимаемых перечисленными отделениями Свердловской железной дороги.

Результаты исследования. Понимание механизма организации грузопотоков на железной дороге начинается с ответа на вопрос: как и за счет каких ресурсов, реализуются данные процессы? В связи с чем необходимо произвести изучение структуры системы, выполнить анализ ее компонентов, выявить взаимосвязи между ее отдельными элементами [2].

Как оказалось**,** отправление и прибытие грузов, отражающих кореспонденции *пяти отделений Свердловской железной дороги*, формируются в большую систему, содержащую три подсистемы, в виде двухэшелонной пирамиды. При объяснении полученных результатов выдвинута гипотеза, согласно которой эшелоны пирамиды в рассматриваемом случае отражают *проблемы связанные с управлением* Свердловской железной дороги, возникающие в процессе обработки грузов на: *отделениях дороги* (основание пирамиды) и на *всей железной дороге.*

При этом в эшелоне управления в модели выделены структуры по предметно-деятельностному признаку. Так, формирование ресурсов элемента активизации

«прибытие» агрегированных грузов на Нижнетагильское отделение начинается с их выделения структурой «*процесс*», частично поглощаются структурой «*объект*», возмещаются структурой «*грузы*». Аналогична модельная структура, построенная для промежуточного элемента «отправление» грузов с Пермского отделения. Для итога деятельности «отправление» грузов со Свердловского отделения элементом активизации явилось выделение ресурсов структурой «*грузы*», частично поглощаемых структурой «*объект*», возмещаемых структурой «*процесс*».

Что касается доли ресурсного насыщения агрегированных грузов, то общий вклад структур в Нижнетагильском и Пермском отделениях был одинаков, в то время как для Свердловского он резко отличался, в пользу структуры «*процесс*», что может быть вызвано его ведущей ролью (человеческий фактор) в регулировании потоков грузов на железной дороге.

Для эшелона «*отделение*» в подсистеме первого порядка организация агрегированных грузов, при отправлении с Сургутского отделения, начинается с активизации структуры «*процесс*»; их прибытие вызывает «хаос» и смену ориентации всех трех структур, активизируя «*процесс*» с выделения на поглощение ресурсов. Отправление грузов со Свердловского отделения начинается с поглощения ресурсов окружающей среды структурой «*объект*».

Промежуточным элементом отправления Сургутского отделения выступает процесс поглощения ресурсов структурой «*объект*», для прибытия в это же отделение ориентированна на поглощение структура «*грузы*», а для отправления со Свердловского отделения структура «*процесс*».

Итогом деятельности для отправления с Сургутского и Свердловского отделений было наполнение агрегированных грузов ресурсами структуры «*грузы*», а прибывающих в Сургутское отделений насыщение ресурсами «*объект*«.

Доля ресурсного насыщения ресурсами агрегированных грузов в подсистеме первого порядка для структуры «*грузы*» колебалась от 7,1 до 198,9%, для структуры «*процесс*» от 1,06 до 99,49%, для структуры «*объект*» от 99,37 до 206,6%. Обращает на себя внимание снижение в 5,7 раза доли участия структуры «*процесс*» в формировании отправляемых агрегированных грузов со Свердловского отделения, в сравнении с управляющим эшелоном.

В подсистеме второго порядка организация агрегированных грузов, после прибытия в Нижнетагильское отделение, начинается с активизации структуры «*процесс*»; их отправление с Тюменского отделения вызывает «хаос» и смену ориентации, активизируя данную структуру уже на процесс поглощения ресурсов. Отправление грузов с Пермского отделения начинается с выделения ресурсов структурой «*грузы*».

Промежуточным элементом прибытия агрегированных грузов в Нижнетагильское отделение выступает процесс поглощения ресурсов структурой «*объект*», их отправление с Тюменского отделения при смене ориентации направлено на процесс поглощения ресурсов структурой «*грузы*». Отправление грузов с Пермского отделения их поглощением структурой «*объект*».

Итогом деятельности для прибытия агрегированных грузов в Нижнетагильское отделение является выделение ресурсов структурой «*грузы*», а их отправление с Тюменского и Пермского отделений сопровождалось удалением ресурсов из структур «*объект*» и «*процесс*».

Доля ресурсного насыщения ресурсами агрегированных грузов в подсистеме второго порядка для структуры «*грузы*» колебалась от 14,0 до 197,4%, для структуры «*процесс*» от 1,85 до 91,47%, для структуры «*объект*» от 90,73 до 205,5%. Обращает на себя внимание увеличение в 36,3 раза доли участия структуры «*процесс*» в формировании отправляемых агрегированных грузов с Пермского отделения, в сравнении с управляющим эшелоном.

При этом наибольшие проблемы с наполнением ресурсами агрегированных грузов присутствуют при отправлении с Тюменского отделения, а также их прибытие в Сургутское отделение. При этом, коэффициент детерминации (R^2), отражающий близость фактической кривой наполнения ресурсами к линейной регрессии максимален для структуры «*процесс*».

Дендрограмма ресурсного наполнения организующими структурами элементов системы «*отделения*», при транспортировке грузов на Свердловской железной дороги свидетельствует, что минимальные проблемы ресурсного наполнения элементов наблюдались для прибывающих грузов в Нижний Тагил, а также отправляемых грузов с Пермского отделения (управляющий эшелон), наоборот, максимальные трудности присутствовали при наполнении ресурсами отправления грузов с Тюменского отделения и их прибытия в Сургут.

С целью обобщения результатов структурного вклада ресурсов в элементы системы «отделений», они, по результатам кластеризации, были сведены в три группы: хорошее, удовлетворительное и проблемное наполнение. Оказалось, что ресурсное наполнение элементов первой и второй групп практически идентично, ведущую роль здесь играет выделение ресурсов структурой «*грузы*», минимально - «*процесс*», структура «*объект*» частично их поглощает. В третьей группе ведущую роль играют ресурсы структуры «*объект*», частично поглощаемые структурой «*процесс*», незначительную – структура «*грузы*».

При построении наилучших моделей (пошаговая регрессия) в подсистеме первого порядка изменялся только порядок независимых факторов. В подсистеме второго порядка исключение операции «отправление» грузов с Тюменского отделения приводит к исчезновению «структурного хаоса», исключение элемента «отправление» грузов с Пермского отделения повышает адекватность модели, что вызвано конкуренцией Пермского и Свердловского отделений железной дороги за ресурсы.

Заключение. Использование разработанного одного из алгоритмов системного анализа позволило установить закономерности структурных взаимоотношений, определяющих ресурсные возможности транспортируемых грузов в подразделениях Свердловской железной дороге. Модель интерпретирована в предположении о том, что рассмотренные здесь структуры и элементы, статистические соотношения между ними косвенно отражают значимость и причинность структуры агрегированных грузопотоков между отделениями и, в конечном счете, устойчивость территориальной структуры производственно-экономических связей, генерирующих грузопотоки. Так, в частности, установлено, что наибольшие проблемы с обеспечением ресурсами, обнаруживаются при отправлении грузов с Тюменского отделения, их прибытия в Сургутское отделение.

Список литературы:

1.Гизатуллин Х.Н., Самотаев А.А., Дорошенко Ю.А. Структурные взаимоотношения в социально-экономической системе Челябинской области. / ж. Экономика региона. – 2009. – № 4. – С. 60-70.

2.Самотаев А.А., Дорошенко Ю.А. Структурный анализ экономических систем (теория и практика) // А. А. Самотаев, Ю.А. Дорошенко – Тюмень, изд. Ист. Консалтинг, 2010.- 299 с.

3. Петров М.Б. Региональная транспортная система: концепция исследования и модели организации. – Екатеринбург: УрГУПС, 2005. – 310 с.

ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ЭКОНОМИКИ – УСЛОВИЕ ЭФФЕКТИВНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО АПК

Сахтуева М.В., к.э.н.,
Захохова М.Р.
ИИПРУ КБНЦ РАН, г.Нальчик,
Гаглоева И.З.
ГГАУ, г.Владикавказ

В настоящее время в экономике происходят трансформационные процессы, связанные с неравномерностью развития регионов и усилением межрегиональной конкурентной борьбы. В данных условиях потенциал любого региона в большей мере зависит от его конкурентоспособности. По мнению полномочного представителя Президента Российской Федерации в Северо-Кавказском федеральном округе (СКФО) Хлопонина А.Г., республики СКФО имеют максимальные конкурентные преимущества для развития экономики, но частые вспышки экстремизма и терроризма на их территории отрицательно влияют на дальнейшее перспективное развитие субъектов. В этой связи, формирование конкурентных преимуществ в данных субъектах страны на основе ресурсного обеспечения становится главным условием эффективного функционирования экономики в условиях рынка. Ресурсное обеспечение предопределяет не только устойчивое развитие региона и результативность экономического производства, но и уровень трудоспособности и здоровья населения, продолжительности и качества жизни, перспективы развития *экономических, экологических и институциональных составляющих*, определяющих во многом уровень конкурентоспособности субъектов страны.

Выделение СКФО из Южного федерального округа преследует цель сконцентрировать усилия органов власти на решении специфических проблем социально-экономического развития этих республик юга России, точечной модернизации экономики и решения социально-экономических проблем. В этой связи крайне важен этап диагностики ключевых, сдерживающих развитие Северного Кавказа факторов, провоцирующих системные патологии.

Большая часть современных проблем регулирования социальной, экономической, политической и культурной сфер Северного Кавказа, как и многих других территорий России, сформирована вследствие неэффективной организации развития территории. Северный Кавказ выделяется среди других регионов России традиционной сельскохозяйственной специализацией региональной экономики, определяющей специфику его социально-экономического развития.

Ставропольский край формирует на своей территории более благоприятную социально-экономическую среду, нежели национальные республики, на развитие которых продолжает оказывать давление целый ряд дополнительных факторов – естественный прирост населения, неблагоприятная институциональная среда (высокий уровень административных барьеров и низкое качество управления на региональном и местном уровнях), близость к зонам конфликтов и, как следствие, низкая инвестиционная привлекательность.

По объемам ВРП в федеральном округе за последние несколько лет лидируют Ставропольский край и Республика Дагестан. При этом следует отметить, что Республика Дагестан показывает такой уровень объема ВРП за счет дотаций из федерального бюджета, тогда как Ставропольский край не является дотационным регионом РФ и занимает высокие позиции в СКФО за счет собственной социально-экономической деятельности.

Несмотря на кризис экономики 2008 года, во многих субъектах СКФО не наблюдалась тенденции к снижению объемов ВРП. Так в 2009 г. данный показатель

увеличился на 8,9% в Республике Дагестан, на 4,2% в Кабардино-Балкарской Республике, на 2,5% в Республике Северная Осетия – Алания и на 1% в Карачаево-Черкесской Республике. В Республике Ингушетия и в Чеченской Республике данный показатель снизился более, чем на 10%.

С точки зрения экономического развития субъекты СКФО можно разделить на три группы:

- «Лидеры» – включает регионы, которые имеют более или менее приемлемый уровень душевого ВРП, но развиваются недостаточно высокими темпами. К таковым относится Ставропольский край;
- «Развивающиеся» – регионы с низким душевым ВРП и высокими темпами роста: Республика Дагестан, Республика Северная Осетия – Алания, Карачаево-Черкесская Республика;
- «Проблемные» – регионы с низким душевым ВРП, невысокими или отрицательными темпами роста, но со стабильной социально-политической ситуацией: Кабардино-Балкарская Республика;
- «Спецтерритории» – постконфликтные регионы с низким душевым ВРП и невысокими темпами роста. Это регионы, обладающие достаточными финансовыми средствами на развитие, и его результаты зависят от процесса восстановления экономики; либо регионы с высокой социально-политической напряженностью, высокими темпами роста населения, отрицательными темпами роста ВРП, не обладающие достаточными финансовыми средствами для экономического развития. В первом случае речь идет о Чеченской Республике, во втором – Республика Ингушетия.

Для комплексной оценки конкурентоспособности субъектов СКФО в стране и на международном уровне считаем целесообразным воспользоваться методикой, предложенной Международным центром социально-экономических исследований «Леонтьевский центр» В основе методики Леонтьевского центра лежит методология оценки глобальной конкурентоспособности Всемирного экономического форума и Всемирного Банка. Адаптирование данной методологии на российские условия позволило сместить акценты с международного позиционирования территорий на межрегиональное взаимодействие и ранжирование регионов РФ.

Преимущество методики Леонтьевского центра заключается в возможности выявления потенциала общества и экономики территорий РФ, диагностировании проблем и идентификации природы ключевых конкурентных преимуществ за счет дополнения данных официальной статистики опросными оценками экспертов, что позволяет согласовать субъективное восприятие экспертами уровня развития с объективными характеристиками уровня конкурентоспособности регионов и составить рейтинг их конкурентоспособности на более объективной основе.

В целях глубокого анализа ситуации в республиках Северного Кавказа оценено более 100 ключевых факторов продуктивности и конкурентоспособности по следующим основным направлениям:

- институциональный капитал (качество и эффективность институтов);
- реальный капитал (в том числе инфраструктура, за исключением показателей, характеризующих распространение информации посредством мобильной связи и в цифровом формате);
- финансовый капитал;
- человеческий капитал (здоровье, образование, качество трудовых ресурсов);
- рынок (размер рынка и эффективность рыночных механизмов);
- природный капитал;
- информационно-коммуникационный капитал;
- инновационно-технологический капитал.

По результатам проведенного исследования в целом СКФО характеризуется низким уровнем конкурентоспособности по совокупности исследуемых показателей

социальной, экономической и политической сфер жизнедеятельности населения. Расчет показателя ВРП на душу населения по паритету покупательной способности, позволил нам выдвинуть тезис о том, что не все субъекты СКФО перешли на стадию развития за счет эффективного использования ресурсов. Однако, как показали дальнейшие исследования, только экономика Республики Ингушетия не достигла в 2010 г. второй стадии развития и основывается на использовании базовых преимуществ региона. Другие регионы динамично развиваются за счет повышения эффективности использования ресурсов; в отдельных регионах еще широко распространены элементы экстенсивного хозяйствования ввиду их недавнего перехода на новую ступень экономического развития. По мере роста заработной платы работников бизнес будет вынужден повышать производительность труда, внедряя современные технологии и привлекая инвестиции в долгосрочные проекты развития.

Регионы Северного Кавказа вступили на стадию развития, требующую повышения эффективности во всех сферах АПК, но по ряду направлений не удается обеспечить оптимального использования конкурентных преимуществ. Низкая доступность финансового капитала, неэффективные институты власти, коррупция, преступность, непрофессиональный менеджмент и маркетинг региональных компаний, неразвитая инфраструктура для ведения бизнеса, дефицит качественных трудовых ресурсов, низкая производительность труда в разной степени во всех регионах замедляют рост конкурентоспособности территорий.

Основные конкурентные преимущества регионов СКФО формирует природный капитал и человеческий капитал. Ни один регион Северного Кавказа не получил по результатам оценки даже 50% от максимально возможного рейтинга, равного 5 баллам; сумма баллов лидера среди регионов СКФО едва превысила 2. Поэтому лидерство носит условный характер и отражает лишь позиционирование территории в пределах СКФО. Как по числу наиболее развитых факторных рынков, так и по суммарному набранному баллу в рейтинге со значительным преимуществом лидируют Ставропольский край и Кабардино-Балкарская Республика. Ставропольский край занимает 1 позицию в рейтинге с показателем, равным 2,05 балла, по 7 направлениям анализа из 8 показатели региона выше среднего уровня по округу.

Дальнейший выбор стратегий развития субъектов СКФО должен быть обусловлен осознанием сильных и слабых сторон в их взаимосвязи с региональными возможностями и угрозами и направлен на укрепление конкурентных позиций регионов как внутри страны, так и за её пределами.

СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЛЯ ОЦЕНКИ УРОВНЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Серкова А.Е.
ИЭ УрО РАН, г.Екатеринбург

Анализ современных подходов к построению систем показателей социально-экономического развития территории можно осуществить по трем основным направлениям:

1) подходы, используемые государственными федеральными и региональными организациями, органами государственной статистики;

2) подходы, реализуемые научно-исследовательскими, образовательными, негосударственными структурами и общественными организациями;

3) зарубежный опыт.

В настоящее время существует большое количество подходов к формированию системы показателей социально-экономического положения регионов. Статистические данные, характеризующие ситуацию в регионе, формируются на основе первичной информации о жизни и деятельности граждан и хозяйствующих субъектов. В первом выделенном направлении ключевая роль принадлежит Федеральной службе государственной статистике (Росстат РФ). Главная задача Росстата РФ - удовлетворение потребностей органов власти и управления, средств массовой информации, населения, научной общественности, коммерческих организаций и предпринимателей, международных организаций в разнообразной, объективной и полной информации. Надежность статистических данных Росстата подтвердила проведенная в 2005 году международная экспертиза. Система государственной статистики объединяет районный, областной и федеральный уровни, а также Москву и Санкт-Петербург. Массив информации, формируемый органами государственной статистики, представлен ежемесячными и ежегодными изданиями, статистическими бюллетенями, а также электронными базами данных. В середине 2006 года Росстат утвердил Систему показателей социально-экономического развития субъекта Российской Федерации[1]. Предложенная система показателей содержит 23 блока информации практически по всем сферам хозяйственной и социальной жизни субъекта федерации.

С учетом местной специфики, собственные, как правило, более простые методики оценки социально-экономического состояния разрабатываются на региональном уровне субъектами РФ: Ленинградской, Свердловской, Московской, Чувашской областями и др.

Анализ социально-экономического развития Свердловской области производится на основе 12 показателей экономического потенциала территории (состояние производственной, финансовой сферы и социальной сферы) и 6 показателей динамики развития[2].

В Московской области применяется «Система показателей социально-экономического развития Московской области», используемая при прогнозировании социально-экономического развития Московской области[3]. Система состоит из четырех блоков показателей: демографических, макроэкономических, промышленное производство, наука и инновационная деятельность.

Приведенные примеры свидетельствуют о существующих отличиях в составе системы показателей и методике оценки социально-экономического состояния в субъектах федерации.

Высокая потребность в статистической информации по регионам привела к тому, что различные научно-исследовательские, образовательные организации (государственные и негосударственные), занимающиеся проблемами регионального развития, стали разрабатывать собственные методики оценки социально-экономического состояния территорий. Среди данных исследований выделяется работа сотрудников Экспертного института (г.Москва) по проекту ТАСИС «Анализ развития регионов России»[4]. В данной работе для характеристики социально-экономической ситуации в регионе было использовано сочетание специальных индикаторов, отражающих, во-первых, влияние объективных, устойчивых факторов регионального развития и, во-вторых, воздействие специфических для каждого региона

---

[1] Система показателей социально-экономического развития субъекта Российской Федерации, Федеральная служба государственной статистики. 26.03.2006.

[2] Стенограмма заседания Экономического совета при Администрации Свердловской области от 21.06.05 «Выравнивание экономического развития территорий Свердловской области».

[3] Постановление правительства Московской области от 18 июля 2006 г. № 96-ПГ «О системе показателей социально-экономического развития Московской области».

[4] Анализ развития регионов России (типология регионов, выводы и предложения). - М.: Экспертный институт, 1996.

компенсационных механизмов (компенсаторов), характеризующих особенности и возможности адаптации региона к условиям переходного периода. Анализ регионов осуществлялся по двум индикаторам: динамике уровня среднедушевых доходов и динамике объемов промышленного производства. Для каждого индикатора было введено пять градаций уровня, что в итоге дало 25 соотношений. Из них было выделено три группы из девяти базовых типов.

Линикейцева Л.Н.[1] предлагает для оценки социально-экономического развития регионов использовать методику, основанную на интегрированной (многофакторной) оценке. Для проведения интегрированной оценки уровня социально-экономического развития регионов предлагается подход, базирующийся на нормализации основных показателей регионального развития. Проведение интегрированной оценки уровня социально-экономического развития регионов начинается с формирования системы частных показателей, которые должны удовлетворять следующим требованиям: характеризовать различные аспекты (направления) социально-экономического развития региона; не зависеть друг от друга (т.е. коэффициент корреляции между каждой парой показателей должен быть минимален); показатели должны быть относительными величинами. Данная методика в наибольшей степени приемлема для проведения оценки социальной инфраструктуры.

В отражении множества характеристик уровня социально-экономического развития регионов А. Г. Гранберг указывает на существование трех основных подходов[2]:

1) сравнение по одному индикатору, выделенному в качестве главного;

2) сравнение по нескольким индикаторам, выделенным как приоритетные в состоянии социально-экономического развития региона;

3) построение системы сводных социально-экономических индикаторов. Рассматривая первый подход, можно сказать, что, как правило, в качестве главного показателя, характеризующего уровень социально-экономического развития региона, выделяют валовой региональный продукт ВРП. ВРП представляет собой конечный результат экономической деятельности институциональных единиц. ВРП соизмерим с валовым внутренним продуктом (ВВП) страны, так как является частью ВВП. Некоторые авторы считают, что ВРП является мерой дифференциации экономического развития регионов[3].

ОЦЕНКА ФИНАНСИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ С ПОЗИЦИЙ ПОВЫШЕНИЯ ИХ СОЦИАЛЬНОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ[4]

Сидорова Е.Н., к.э.н.
ИЭ УрО РАН, г.Екатеринбург

Построение эффективной модели экономического развития России должно строиться исходя из общемировой тенденции формирования устойчивых саморазвивающихся территориальных систем, в которых создаются условия для социальной стабильности и экономического благополучия населения. Экономическое развитие территории должно осуществляться не только за счет роста инвестиционной при-

---

[1] *Линейцева Л. Н.* Интегральная оценка уровня социально-экономического развития регионов // Вестник Тюменского государственного университета, 2006. № 7. С. 42-44.

[2] Гранберг, А. Г. Основы региональной экономики / А. Г. Гранберг. - 2-е изд. - М. : ГУ ВШЭ, 2001. - 495 с.

[3] Баранов, С. Анализ межрегиональной дифференциации и построение рейтингов субъектов Российской Федерации / С. Баранов, Т. Скуфьина // Вопросы экономики. 2005. № 8. С. 54 - 75.

[4] Работа выполнена при финансовой поддержке гранта РГНФ «Управление финансовыми ресурсами в системе обеспечения социально-экономической привлекательности территорий», проект №12-02-00266а

влекательности, но и социальной. В условиях перехода на инновационное развитие важны не только финансовые ресурсы, но и приток высококвалифицированных кадров как источник наращивания экономического потенциала территории. Повышение уровня заработной платы экономически активного населения, положительно скажется на формировании доходной части бюджета территорий. Финансирование социального воспроизводства населения является не столько расходами, сколько социальными инвестициями, которые обеспечивают развитие сферы социальных услуг. В этой связи управление финансовыми потоками территории должно обеспечивать не только привлечение инвестиций на территорию, но и создавать благоприятные условия жизнедеятельности населения, обеспечивать эффективное расширенное социальное воспроизводство. В данном контексте роль оптимизации системы управления финансовыми потоками территорий существенно возрастает.

Целью социально ориентированной экономики региона является расширенное воспроизводство человеческого потенциала на основе повышения уровня и качества жизни. Неотъемлемыми элементами процесса социального воспроизводства выступают потребление населением социальных благ и услуг, а также финансовое обеспечение функционирования социальной сферы, включая образование, здравоохранение, культуру, окружающую среду, коммунальное хозяйство. Большое значение в этом процессе занимает финансовый аспект.

Финансовое содержание системы социального воспроизводства представляет собой совокупность финансовых потоков территории, связанных с формированием денежных доходов населения, потреблением социальных услуг населением, финансированием текущих и инвестиционных расходов в социальной сфере из бюджетных и внебюджетных источников.

В соответствии с методологией Системы национальных счетов анализ и оценку социального воспроизводства следует осуществлять на основе методов, соответствующих различным стадиям данного процесса: производства, первичного распределения доходов, вторичного распределения доходов, использования валовой добавленной стоимости на конечное потребление и накопление и др.

Рост валовой добавленной стоимости связывает воедино экономический и социальный прогресс общества. Он служит источником расширения процесса производства, создания объектов социально-культурного назначения, развития науки, искусства и выступает, таким образом, основой для последующего увеличения необходимого продукта.

Эффективное распределение национального дохода на текущее потребление и инвестиции предусматривает такой уровень накопления капитала, который обеспечивает устойчивое состояние экономики с наивысшим уровнем потребления.

О соответствии тенденций экономического роста требованиям социального воспроизводства населения можно судить по доле социальной сферы в структуре валового внутреннего продукта (ВВП). Сравнение России с развитыми странами по этому показателю позволяет сделать вывод об огромной разнице в возможностях социального воспроизводства населения России и развитых стран. На фоне экономических развитых стран, фактически, можно говорить об отсутствии социальной ориентации экономики России.

Одним из важнейших источников финансирования социального воспроизводства является государственный бюджет. Поэтому значительный интерес представляет сравнительная оценка функциональной структуры расходов бюджетов России и развитых стран. Анализ показывает, что по целому ряду направлений финансирования расходов, относящихся к сфере общегосударственных интересов и производственного назначения, Россия превосходит большинство стран. К таким расходам относятся: национальная оборона, национальная безопасность и правоохранительная деятельность, национальная экономика. Что касается расходов, относящихся к

социальной сфере – охрана окружающей среды, здравоохранение, культура, спорт, досуг, образование, социальная политика, то Россия по всем этим статьям расходов значительно уступает как странам Европейского сообщества (ЕС), так и странам Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Особенно наглядно это проявляется по статье «Социальная политика». Удельный вес этих расходов в России колеблется в ВВП за последние пять лет в пределах от 8 до 9 % в то время как в среднем по 25 странам ЕС – около 19 %, т.е. в России доля расходов на социальную политику более чем в два раза ниже чем в среднем по странам ЕС.

В целом по доле всех социальных расходов (на образование, здравоохранение, социальную политику, культуру и др.) в ВВП сложилась аналогичная ситуация. По России данный показатель составляет порядка 20%. В 25 странах ЕС доля социальных расходов в ВВП составляет в среднем 33–35%. В отдельных странах (Франция, Германия) – приближается к 40% .

Для оценки ситуации представляет интерес такой показатель, как доля социальных расходов в общей сумме бюджетных расходов. По России он находится в пределах 60%. Значительно большая часть бюджетных средств на финансирование социальных расходов выделяется странами ЕС. За последние годы в среднем по 25 странам доля социальных расходов в общей сумме бюджетных расходов составила более 70%.

Важной характеристикой социальной ориентации экономики страны является уровень конечного потребления товаров и услуг населения, включая социальные, и уровень валового накопления основного капитала. По структуре распределения долей этих показателей в целом можно судить о реализуемой в стране стратегии развития: 1) либо ориентированной на человека и стимулирование внутреннего потребления населением товаров и услуг; 2) либо ориентированной на развитие производства и рост инвестиций за счет высокой нормы сбережения населением. Вполне закономерно, что первую модель развития используют, как правило, экономически развитые страны, имеющие высокий уровень ВВП на душу. Вторую модель применяют в большей мере развивающиеся страны: Китай, Южная Корея, Казахстан, Азербайджан, Беларусь, Испания. Российская Федерация реализует промежуточную стратегию, что связано с высокой долей экспортной выручки.

Функционирование отраслей социальной сферы связано с выполнением социальных и экономических функций. Поэтому при определении эффективности социальной политики следует учитывать не только экономический, но и социальный эффект. Экономический эффект проявляется посредством увеличения валового продукта, а также через изменение важнейших экономических показателей. Социальная сфера, как основа социального воспроизводства человеческого потенциала, обеспечивает воспроизводство квалифицированной рабочей силы, сохранение здоровья населения, повышение интеллектуального потенциала общества, тем самым оказывает качественное влияние на социально-экономическое развитие общества.

Следует отметить, что разграничение эффективности на социальную и экономическую довольно условно, т.к. социальный эффект, выражающийся в повышении уровня и качества жизни населения, удовлетворении социальных потребностей общества, в конечном итоге приведет к эффекту экономическому – посредством повышения производительности труда, роста покупательной способности населения, снижения экономических потерь общества от заболеваний, экологических катастроф и т.д.

Большое влияние на эффективность социальной политики дотационных регионов оказывает система межбюджетных отношений. Финансирование развития социальной сферы в отсталых регионах производится за счет перераспределения бюджетных источников из более экономически развитых территорий в менее развитые. Основной функцией межбюджетного регулирования традиционно является вы-

равнивание бюджетной обеспеченности. На современном этапе экономического развития оно необходимо, так как различные территории изначально находятся в неравных условиях по своему экономическому потенциалу, а значит, и по доходам бюджетов.

Реализация данного подхода позволяет решать вопросы социального воспроизводства в слаборазвитых территориях, создавать равные условия проживания населения и получения социальных услуг в разных по уровню развития регионах страны.

Однако, если цель «выравнивание бюджетной обеспеченности» становится единственной, то территориальные органы власти не заинтересованы в увеличении объема собственных доходов. В таком случае, если территория добивается увеличения собственных доходов, она получает меньший объем дотаций из вышестоящего бюджета, а если доходы падают, то увеличивается объем поступлений, ориентированных на выравнивание. Указанная ситуация провоцирует безынициативность властей, рациональным становится формирование остродефицитных территориальных бюджетов, ориентированное на дальнейшее выравнивание за счет помощи из вышестоящих бюджетов.

Решение вопросов социального воспроизводства ценой подавления стимулов к развитию практически у всех территорий России, по разной мотивации, и у доноров, и у реципиентов, является главным негативным последствием - высокими издержками проведения социальной политики в России.

Межбюджетные отношения по всей иерархии должны строиться таким образом, чтобы регионам и муниципальным образованиям было выгодно прилагать усилия для получения максимального экономического и финансового результата. Механизм достижения этого состоит в установлении прямой зависимости величины средств, оставляемых на территории в виде их бюджетов и направляемых на финансирование социально-экономического развития территории, от эффективности их экономики.

Целесообразно стимулирующую функцию межбюджетного регулирования ввести в регламент бюджетного процесса в качестве обязательного элемента.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ ПОТОКАМИ ТЕРРИТОРИЙ: ВОСПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПОДХОД[1]

Сидорова Е.Н., к.э.н.,
Татаркин Д.А., к.э.н.
ИЭ УрО РАН, г.Екатеринбург

Последнее десятилетие стало периодом серьезных изменений в определении основных направлений формирования финансовой базы развития территориальных систем разного уровня, обеспечения их финансовой устойчивости на основе оптимизации сочетания рыночных механизмов и государственного регулирования финансовых отношений. Тем не менее до настоящего времени остаются открытыми вопросы наличия взаимосвязи между финансово-экономическим развитием региона, уровнем его социальной ориентации и эффективностью процесса социального воспроизводства. Отсутствует комплексный подход к разработке проблемы финансового обеспечения развития территориальных систем. Органы власти не располагают полной информацией о финансовых ресурсах своих территорий, что приводит к от-

[1] Работа выполнена при финансовой поддержке гранта РГНФ «Управление финансовыми ресурсами в системе обеспечения социально-экономической привлекательности территорий», проект №12-02-00266а

сутствию координации действий с целью их эффективного использования. Несмотря на принимаемые меры, методы финансового стимулирования развития регионов остаются малоэффективными. Действующая система межбюджетных отношений не способствует развитию ни территорий-доноров, ни реципиентов. Искусственно создаваемый дефицит ресурсов на территориях не позволяет в достаточном объеме и своевременно финансировать расширенное социальное воспроизводство, привлекать инвестиционные ресурсы бизнеса и населения в общественно значимые проекты.

Особое значение в контексте данной проблемы имеет вопрос о финансовом потенциале и финансовых ресурсах, их источниках, доступности и достаточности для устойчивого социально-экономического развития территорий, обеспечения достойного уровня и качества жизни населения.

Финансовые ресурсы территории можно представить в виде взаимоувязанных финансовых потоков, циркулирующих в экономике. Они всегда привязаны к определенной территории, поскольку отражают результаты взаимодействия конкретных институциональных единиц, расположенных в той или иной точке пространства. На территории региона производится множество финансовых операций между региональными институциональными единицами. Так, домашние хозяйства получают свои доходы, из которых они уплачивают налоги, делают покупки и сбережения, предприятия производят и реализуют продукцию, финансовые посредники предоставляют финансовые услуги домашним хозяйствам и предприятиям, региональные власти формируют региональный бюджет и расходуют его на общие региональные нужды и т.д. Кроме того, в регионе имеются финансовые потоки межрегиональных и интернациональных институциональных единиц, которые получают финансовые средства из-за пределов региона и, в свою очередь, отправляют их в другие административно-территориальные образования. В итоге на определенной территории локализуется некоторая совокупность финансовых операций, выполняемых институциональными единицами, и концентрируется часть имеющихся в стране финансовых ресурсов.

Основным инструментом анализа движения всех создаваемых и располагаемых в регионе финансовых ресурсов служит сводный финансовый баланс, в котором отражается совокупность финансовых ресурсов, созданных и использованных на территории.

Сводный финансовый баланс предполагает сведение воедино различных видов финансовых планов: финансовых планов предприятий и организаций, территориального бюджета, баланса денежных расходов и доходов населения и других, отражающих отдельные стороны распределения и перераспределения национального дохода, созданного и используемого на данной территории. Сводный финансовый баланс должен учитывать национальный доход, созданный на территории региона и используемый там, и часть национального дохода, созданного за пределами региона, но поступающего на его территорию в порядке распределения и перераспределения. Следовательно, в доходную часть сводного финансового баланса включаются средства, созданные в регионе, но направленные в вышестоящий бюджет, в ведомственные фонды и по другим каналам. Это налоговые платежи из прибыли, часть налога на добавленную стоимость, направляемые в вышестоящие бюджеты.

Важным структурным элементом сводного финансового баланса является сводный бюджетный баланс территории. Его составление позволяет учитывать финансовые потоки двух противоположных направлений: доходов, поступающих на федеральный уровень с территории субъектов Федерации, и расходов, осуществляемых из федерального центра в регионах. Формирование сводного финансового баланса зависит от двух факторов: 1) от экономического потенциала территории и уровня бюджетной нагрузки на него; 2) от сложившейся системы межбюджетных от-

ношений. На основе анализа и оценки финансовых балансов территорий можно делать выводы о финансовой обеспеченности развития территорий.

Общепринятая в мировой практике взаимосвязь движения финансовых потоков используется в системе национальных счетов (СНС). Взаимодействие указанных потоков дает воспроизводственную характеристику финансового потенциала через смену форм его проявления. Научная новизна предлагаемого подхода к исследованию проблемы финансирования развития территорий заключается в использовании системы национальных счетов (СНС), что позволяет выработать методологические основы и методический инструментарий к анализу финансовых потоков территорий, отражающих процесс расширенного воспроизводства на всех его стадиях.

Исходя из воспроизводственного подхода, представляется, что финансовый потенциал следует определять как совокупность всех финансовых потоков территории: текущих и инвестиционных затрат хозяйствующих субъектов, текущего потребления и сбережений домохозяйств, дохода бюджета данного региона.

По мнению авторов, финансовый потенциал, общий объем финансовых ресурсов, создаваемых на территории, проявляется как валовой региональный продукт (ВРП), который в дальнейшем распределяется и перераспределяется между хозяйствующими субъектами и организациями, домохозяйствами и государством с учетом специфики их функционирования.

Способность территориальных систем устойчиво развиваться преимущественно за счет собственных экономических ресурсов зависит от уровня их экономического потенциала и эффективности его использования в процессе расширенного социально-экономического воспроизводства ВРП. Экономический потенциал региона представляет собой совокупность имеющихся в его границах ресурсов, как уже вовлеченных в хозяйственный оборот, так и тех, которые могут быть использованы в будущем. Элементами экономического потенциала выступают природно-ресурсный потенциал, трудовой, производственный, инфраструктурный, финансовый, инновационный. Экономический потенциал региона выступает основой производства ВРП, предопределяет его структуру по видам экономической деятельности. От эффективности использования имеющихся на территории экономических ресурсов зависит динамика и устойчивость процесса расширенного воспроизводства ВРП, создаются финансово-экономические источники повышения благосостояния населения.

В ходе использования ВРП происходит перераспределение финансовых ресурсов между хозяйствующими субъектами и организациями, домохозяйствами и государством с учетом специфики их функционирования. На этой стадии ВРП становится источником формирования прибыли предприятий, доходов населения, а также бюджетных доходов, часть которых уходит в федеральный бюджет, а часть остается на территории и поступает в региональный консолидированный бюджет. Процесс производства и распределения на территории ВРП является важнейшим фактором, влияющим, с одной стороны, на формирование внутренних финансово-экономических источников развития частного сектора, а с другой, на уровень обеспеченности собственными доходами регионального общественного сектора, способность выполнять региональными органами власти общественные функции.

Следует отметить, что финансовые потоки частного и общественного секторов постоянно трансформируются и перетекают друг от друга в виде налогов, прямых бюджетных расходов (выплаты заработной платы бюджетникам, расходуемой в последствии в частном секторе в процессе покупок товаров и услуг), покупки частным сектором государственных услуг, покупки общественным сектором частных товаров и услуг, предоставления бюджетных кредитов, налоговых льгот частному сектору, привлечения частного финансового капитала (заемных средств) в общественный сектор региона.

В процессе вторичного перераспределения ВРП финансово-экономические ресурсы региона направляются на конечное потребление, валовое накопление (инвестирование) и чистый экспорт/импорт (с учетом межрегиональной торговли). Конечное потребление складывается из расходов: 1) на конечное потребление домашних хозяйств, 2) расходов государственного управления на индивидуальные товары и услуги и на коллективные услуги, 3) расходов на конечное потребление некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства.

Взаимодействие между частным и общественным сектором сопровождается встречными финансовыми потоками, создающими внутренние финансовые источники развития территории: 1) прибыль, остающуюся в предпринимательской сфере после выплаты обязательных платежей, налогов, сборов; 2) доходы населения после уплаты подоходных и имущественных налогов с физических лиц; 3) налоговые и неналоговые доходы, поступающие в консолидированный региональный бюджет.

Использование предлагаемого подхода к оценке финансовых потоков территории позволяет определить факторы расширенного воспроизводства ВРП субъектов РФ, представить классификацию территорий по структуре финансовых источников, разработать меры по наращиванию финансового потенциала, совершенствованию механизмов управления финансовыми ресурсами территорий.

ОБ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЕ РЕГИОНОВ

Соян М.К., к.э.н.
ТувИКОПР СО РАН, г.Кызыл

Несмотря на уникальной мозаичности и территориального разнообразия России, следует признать, что в стране действует единое правовое и экономическое пространство. Отсюда следует, что фундаментальные недостатки и институциональные проблемы страны, обусловленные формирующимся и постоянно реформирующемся состоянием ее политической и экономической систем, не могут быть преодолены отдельными регионами самостоятельно.

В России за последние годы сложились определенные центры институциональных исследований экономики[1], а их лидеры успешно пропагандируют идеи и взгляды, основанные на теории институциональной экономики, основоположником которой является крупный американский экономист и социолог Торстейн Веблен, автор книги The Theory of Leisure Class, An Economic Study of Institutions (1899). Основоположником, так называемой новой институциональной экономики считается Дуглас Норт, лауреат Нобелевской премии в 1993 г. по экономике за достижения в области экономической теории, позволяющих объяснять институциональные изменения. По признанию известного отечественного сторонника теории институциональной экономики Р.М. Нуреева: «Очевиден … позитивный сдвиг – это значительный рост авторитета институциональных идей за последнее десятилетие. Если ранее необходимо было подробно объяснять, в чем заключается институциональный анализ и чем он отличается от неоклассического, то теперь эти объяснения нужны уже в гораздо меньшей степени»[2].

---

[1] http://instud.org - Международная ассоциация институциональных исследований; http://www.mpsf.org - Московский общественный научный фонд; http://www.leontief-centre.ru - Международный центр социально-экономических исследований «Леонтьевский центр»; http://rustem-nureev.ru/виртуальная-мастерская/- Нуреев Р.М.; http://www.iep.ru/ - Институт экономической политики им. Е.Т. Гайдара;

[2] Нуреев Р.М. JOURNAL OF INSTITUTIONAL STUDIES (Журнал институциональных исследований) - Том 3, № 1. 2011. – (стр. 3).

Памятуя множественность значений термина «институт» приведем широкое понимание термина «институт» специалистами авторитетных международных организаций, в частности Всемирного банка, как «нормативы и правила, механизмы, обеспечивающие реализацию права, и организации». При этом под «организациями» понимаются политические органы и учреждения (политические партии, Сенат, городской совет, контрольное ведомство), экономические структуры (фирмы, профсоюзы, семейные фермы, кооперативы), общественные учреждения (церкви, клубы, спортивные ассоциации) и образовательные учреждения (школы, университеты, центры профессионального обучения). Институтами являются не только формальные организации, но неформальные организационные структуры, не имеющие уставов, постоянных членов и стационарных рабочих органов.

Среди основных подходов институционального анализа значительное место занимают исследования, устанавливающие взаимосвязей между качеством институциональной среды и экономическим развитием системы. Ныне можно утверждать, что твердо установлен факт прямой зависимости степени развитости страны от качества ее институциональной среды (в первую очередь, таких её составляющих как эффективность защиты прав собственности и контрактных прав, системы правоприменения (инфорсмента), качества и независимости судебной системы, качества бюрократического аппарата и глубины финансовых рынков, качества человеческого капитала). И, наоборот, неразвитые институты осложняют экономическое развитие государства. Это правило подтверждено разными учеными на многочисленных примерах стран Европы, Америки, Африки и Азии. Наиболее известны современные исследования Д. Эйсмоглу, А. Шляйфера, Д. Родрика, Д. Сакса, У. Истерли и др. Исходя из позиции институциональной экономики считается, что страны, достигшие лидирующих позиций в мировом развитии (страны с доходами свыше 10000 долл. на душу населения), как правило, отличаются высоким качеством институциональной среды. Для них характерны низкий уровень коррупции, высокая степень независимости судов, эффективные механизмы защиты частной собственности и т.д.

Однако, выяснилось, что нет универсальных и всеохватывающих институциональных рецептов роста. Неоднократные попытки экспорта институтов развитых стран в развивающиеся экономики лишь в ограниченном числе случаях оказались успешными. Так, за прошедшее столетие опыт модернизации правовых систем развивающихся стран по примеру развитых из 39 случаев удовлетворительными признаны лишь в 6 случаях, то есть около 15%.

Следует подчеркнуть, что теории институциональной экономики присущи определенные ограничения. Наиболее важны следующие ограничения:

– институциональные факторы существенны, прежде всего, для объяснения долгосрочных темпов роста;

– институциональные реформы могут быть успешными, если они адаптированы к местным условиям и исторически сформировавшимся традициям и сложившейся практике правоприменения.

То обстоятельство, что для задействования институциональных факторов роста экономики следует учитывать местные условия, делает теорию институциональной экономики на практике труднореализуемой в разнообразных регионах России, то есть, определить в каком регионе, какой список институтов приоритетны сложно. Если межрегиональные сравнения по отдельным экономическим индикаторам развития широко распространены в экономическом анализе, то исследования посвященные к институциональным аспектам межрегионального сопоставления регионов крайне малы.

По примеру мировой практики, региональных стратегий институциональных преобразований следует осуществлять по следующим основным направлениям:

1. Правовые институты;

2. Регулирующие институты;
3. Институты развития человеческого капитала;
4. Институты координации и распределения рисков.

Набор конкретных индексов, характеризующих качество институциональной среды региона в каждом направлении, и методика их расчета могут отличаться от мировых индексов, а также от одной группы регионов к другой.

СТРУКТУРНО-РЕСУРСНАЯ ПАРАДИГМА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА

Старцев Ю.Н., к.т.н.
ЧелГУ, г.Челябинск

На современном этапе логическую и методологическую базу российской стратегии регионального развития образует следующая фундаментальная парадигма: «экономика России – не монообъект, а многорегиональный организм, функционирующий на основе вертикальных (центр – регионы) и горизонтальных (межрегиональных) взаимодействий и входящий в систему мирохозяйственных связей». Поэтому путь России – неизбежный и непрерывный поиск единства в региональном многообразии. В соответствии с данным представлением о российской стратегии территориального развития меняется позиционирование региона по отношению к реалиям сегодняшнего времени.

Описанная парадигма весьма широка и потому малоконструктивна. Поэтому, говоря о практике формировании конкурентоспособности региона, приходится переходить к парадигмам более низкого уровня, которые собственно и определяют конкурентоспособность.

В качестве одной из таких парадигм может быть предложена концепция, которую достаточно условно назовём структурным лифтом. Суть структурного лифта основана на известном законе диалектики о переходе количественных изменений в качественные. В случае производственной фирмы количественные изменения могут происходить в технологиях, сырье, кадрах, финансировании, структуре заказов, маркетинге, сбыте и т.п. Это приводит к тому, что в данной фирме происходит перераспределение функций и соответствующие ему изменения структуры. Будут формироваться новые структуры, наиболее адекватно отвечающие изменившимся функциям.

Как правило, в погоне за ростом конкурентоспособности внутрифирменные структуры проходят следующие этапы: линейная, функциональная, дивизиональная, матричная, бригадная, сетевая. Причём структуры бригадная и сетевая, уже являются межфирменными.

В итоге можно утверждать, что технологическая суть структурного лифта заключается в постоянном формировании наиболее эффективной на данный момент структуры рассматриваемой системы, отличающейся наивысшей конкурентоспособностью также на данный момент. Таким образом, структурный лифт поднимает конкурентоспособность системы за счёт совершенствования её структуры, которая, соответственно, позволяет составляющим её элементам также быть более конкурентоспособными.

Причём это касается не только конкретной фирмы, но также территорий городов, регионов и стран, так как организационные структуры в погоне за ростом конкурентоспособности начинают выходить за пределы конкретной фирмы и формировать межфирменные структуры, захватывая фирмы, функционирующие на близлежащих территориях районов, городов, регионов. В итоге формируется высококонку-

рентный и нередко инновационный кластер. Об этом неоднократно упоминал М. Портер.

В итоге можно сформулировать структурно-ресурсную парадигму управления конкурентоспособностью фирмы и региона. Рост конкурентоспособности фирмы и региона, как правило, происходит через снижение негативных последствий непредсказуемых воздействий окружающей среды. Традиционный путь борьбы с подобными последствиями – повышение контролируемости окружающей среды, который реализуется через корпорирование, то есть создание путём слияния и поглощения вертикально интегрированных фирм, холдингов, концернов и т.д. Поглощённые и присоединённые фирмы при этом теряют свою юридическую и экономическую самостоятельность. Такой путь давно используется для повышения конкурентоспособности фирм, главным образом, в отраслях с массовым производством достаточно однородной продукции. Как правило, это предприятия сырьевых (нефть, газ, металлопрокат, лес, рыба, зерно и т.д.) и традиционных (станкостроение, автомобилестроение, производство традиционных стройматериалов, бумаги и т.д.) отраслей. Конкурентоспособность региона при этом также растёт, хотя сильно зависит от ситуации на рынках, на которые эти вертикально интегрированные фирмы выходят. Также она сильно зависит от стратегических решений, которые принимает руководство этих фирм. Этот путь здесь не рассматривается.

Второй путь роста конкурентоспособности фирмы и региона наоборот основан на большей открытости фирм и региона к непредсказуемым воздействиям окружающей среды. О подобной переоценке ценностей, особенно ярко проявившей себя в последние 20-30 лет в связи с процессами глобализации и регионализации, писали различные авторы: Й. Рюэгг-Штюрм и Л. Ахтенхаген, Р. Майлс и Ч. Сноу, М. Райсс, Р. Патюрель, В.С. Катькало, Р. Экклес, Л. Ламанов и др. Это направление представляет собой создание сетей, то есть различных альянсов, союзов, ассоциаций на основе долгосрочных договоров без потери юридической самостоятельности. Такой путь в последнее время стали использовать для повышения своей конкурентоспособности фирмы, занимающиеся, главным образом, инновационной, высокотехнологичной, эксклюзивной продукцией, а также продукцией подверженной частым сменам моделей, рынков, потребителей и т.п. Как правило, в таком положении находятся производители полупроводниковой, электронно-цифровой продукции, одежды, обуви, особенно высококачественной и модной, игрушек, украшений, кинофильмов и программ телепередач и т.д. К этому перечню также примыкает строительство, так как каждое новое здание или сооружение, несмотря на использование в больших количествах типовых и универсальных элементов, является объектом уникальным, к тому же расположенном в уникальном месте. Конкурентоспособность региона при этом также растёт и от ситуации на рынках сбыта зависит мало, так как руководство фирм, входящих в сети, быстро подстраивается под нужную конъюнктуру.

Механизм защиты от негативных последствий непредсказуемых воздействий окружающей среды в этом случае будет заключаться в том, что сеть, будучи очень чувствительной даже к слабым изменениям в окружающей среде, должна воспринимать и реагировать на внешние воздействия быстрее, чем эти воздействия достигнут катастрофических величин, то есть реагировать на уровне отдельных сигналов. Высокая чувствительность сети к внешним воздействиям является следствием того, что сама сеть состоит из различных малых и средних предприятий, каждое из которых гораздо более чувствительно и более уязвимо перед процессами во внешней среде, чем крупные корпорации и по-своему реагирует на внешние даже очень незначительные воздействия. В дальнейшем реакция отдельных членов сети по «мягким» связям передаётся остальным членам сети. В итоге сеть в целом реагирует на внешние воздействия окружающей среды гораздо более адаптивно, чем крупные корпорации, стараясь извлечь из изменений во внешней среде выгоду для себя. В

этом, собственно, и состоит структурно-ресурсная парадигма управления конкурентоспособностью региона и фирмы на основе сетевого подхода.

Опираясь на описанную парадигму можно сформулировать научную гипотезу формирования конкурентоспособности региона на основе сетевого подхода:

Благодаря возникновению и развитию сетей в регионе формируются такие конкурентные преимущества, которые иным несетевым способом «вырастить» невозможно. Эти сетевые конкурентные преимущества (сетевой капитал, сетевые ресурсы) формируются только в условиях функционирующих сетей. Осмысленное использование сетевых конкурентных преимуществ позволит регионам получить важный фактор ускорения своего социально-экономического развития.

СПЕЦИФИКА ПРОСТРАНСТВА КАК КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ В РЕГИОНЕ

Суворова А.В.
ИЭ УрО РАН, г.Екатеринбург

Пространственные характеристики развития экономики в настоящее время становятся все более популярным объектом исследования: интерес к совокупности специфических условий осуществления экономических процессов и ведения хозяйственной деятельности субъектами, размещенными на одной территории, обусловлен высокой степенью зависимости от них общих параметров социально-экономического благополучия региона. Управление пространственным развитием позволяет преобразовывать различные сферы хозяйственной деятельности, осуществляемой на территории, в том числе и параметры реализации инновационных процессов, следовательно, возникает вопрос: какими характеристиками должно обладать пространство для активизации инновационного развития, какова роль пространственных факторов в территориальном развитии (в т. ч. и инновационном).

В рамках теорий размещения производительных сил (И.Г. фон Тюнен, В. Лаунхардт, А. Вебер и др.) ключевыми факторами развития назывались в первую очередь географические (географическая близость к основным ресурсам и рынкам сбыта (оптимальное размещение в границах рынков), агломерационный фактор); неоклассические теории (Х. Зиберт, Р. Холл, Ч. Джонс и др.) уделяли особое внимание ресурсным факторам (особенности производственной функции региона, институциональные и инновационные факторы); тогда как кумулятивные теории (Ф. Перу, П. Потье, и др.) анализировали главным образом факторы системные (эффект масштаба, эффекты концентрации и кооперации).

Не отрицая значимости каждой теории и обобщая их взгляды на источники преобразований, можно выделить следующие факторы территориального развития, определяемые пространственными характеристиками (табл.).

Эти условия напрямую влияют на способность региона к развитию, причем это развитие не ограничивается только реализацией инновационных процессов, преобразования затрагивают и экономическую, и социальную, и культурную, и прочие сферы. В то же время специфическим фактором инновационного развития является готовность среды к инновационным преобразованиям (адаптационный фактор). Эту широкую (и несколько абстрактную) категорию характеризуют такие параметры пространства как открытость, легкость осуществления изменений, доступность информации, креативность и т.п.

Таблица – Факторы территориального развития, определяемые пространственными характеристиками

Фактор территориального развития	Оцениваемое состояние (явление, процесс)	Позиции оценки фактора
Локализационный фактор	Размещение субъектов (объектов) в пространстве	Близость к прочим субъектам и объектам хозяйственных отношений, концентрация, размещение в наиболее благоприятных условиях (климатических, экономических, правовых и т.п.)
Ресурсный фактор	Наличие необходимых ресурсов	Доступ к финансовым, трудовым, информационным и др. ресурсам, наличие инфраструктуры
Коммуникативный фактор	Возможность взаимодействия субъектов	Способность влиять на других участников экономического процесса, возможность получения от них импульсов развития, сотрудничество, кооперация, агломерационный и урбанизационный эффекты

В целом, оценивая условия инновационного развития (с точки зрения характеристик пространства, в котором это развитие должно осуществляться) необходимо понять:

1. Где размещены субъекты и объекты (в какой точке пространства)? Каковы там условия осуществления деятельности? Что расположено рядом?

2. Есть ли в месте локализации необходимые для осуществления хозяйственной (инновационной) деятельности ресурсы? Их аналоги? Насколько они удалены от места нахождения инновационно активных субъектов? Развита ли в регионе инновационная инфраструктура?

3. Расположены ли рядом источники развития (полюса роста, оси роста), крупномасштабные хозяйствующие субъекты? Где находятся возможные партнеры? Насколько сложно взаимодействовать с прочими участниками экономического процесса, расположенными вблизи места локализации инновационно активных субъектов? Какова возможность кооперации?

4. Благоприятен ли инновационный климат в месте локализации? Каковы параметры инновационной культуры? Какими качествами обладает региональная экономическая система (креативная экономика, экономика знаний, традиционная экономика)?

Таким образом, совокупность факторов инновационного развития представляет собой сложноподчиненную структуру, каждый уровень которой испытывает на себе значительное влияние факторов уровня предыдущего.

Основой модификации параметров пространства региона, способствующих осуществлению инновационного развития, является, в первую очередь, локализация на территории экономических акторов, а также объектов, с которыми они взаимодействуют в процессе хозяйственной деятельности. Размещение элементов экономической системы друг относительно друга повышает вероятность их взаимодействия (в случае, если расположены достаточно близко) или уменьшает ее (если расстояние между ними достаточно велико). В то же время, следует понимать, что только особенностями размещения взаимоотношения между компонентами экономики объяснять нельзя: значительное количество факторов (связанных как с характеристиками пространства региона, так и с внешними по отношению к этому пространству элементами) способствует формированию хозяйственных связей либо разрушает их. В свою очередь, в результате взаимодействия субъектов между собой (возникновения кооперации, проявления эффекта агломерации и проч.) и с объектами (путем использования ресурсов) готовность пространства территории к реализации инновационного процесса значительно повышается (либо, в случае отсутствия

позитивных взаимодействий – понижается), хотя ее зависимость от других факторов (например, от осуществляемой инновационной политики) также велика.

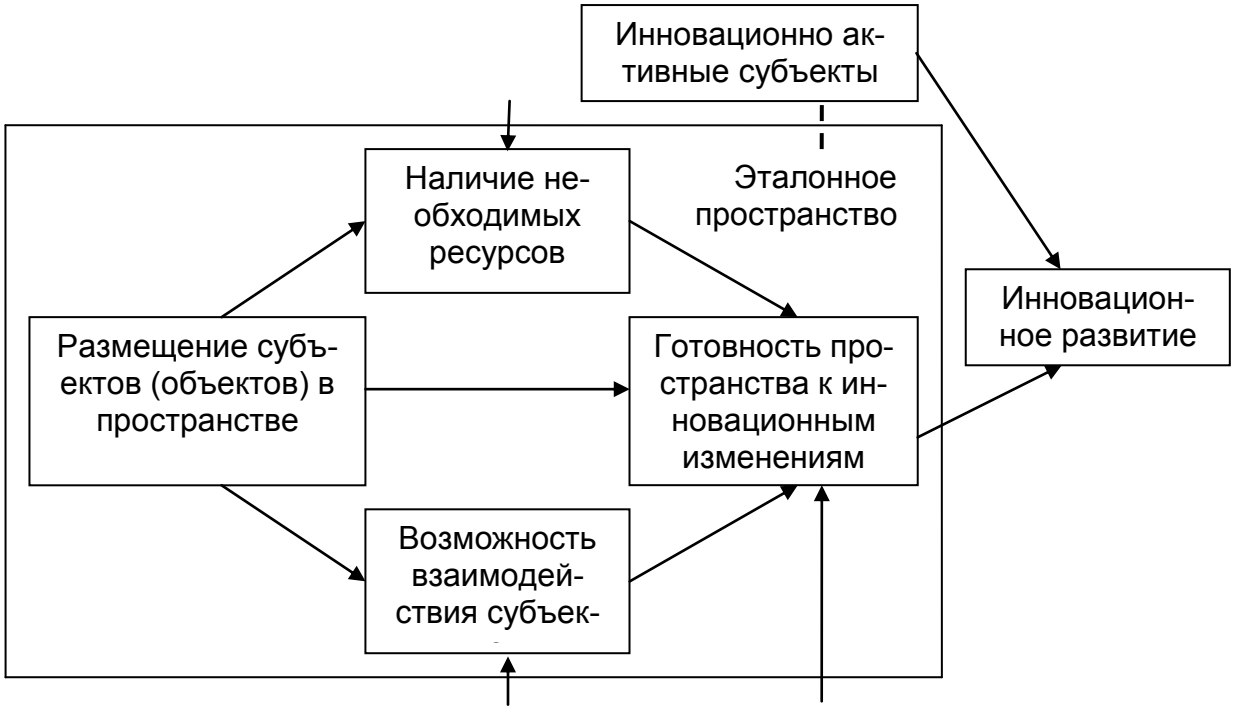


Рисунок – Корреляция факторов инновационного развития

Наряду с параметрами пространства на инновационное развитие воздействует деятельность субъектов (которые не являются частью самого пространства), более того, именно их активность (креативность, стремление к изменениям, улучшению существующей системы) определяет успешность инновационных процессов. Пространство, постоянно взаимодействуя с субъектами (материей), играет роль катализатора, который может существенно ускорить (активировать) производство инноваций либо замедлить (прекратить) его. В свою очередь, даже пространство, обладающее полным комплексом характеристик для успешного стимулирования инновационной деятельности, при отсутствии инновационно активных субъектов утрачивает все свои преимущества, теряя свойства катализатора позитивных преобразований (хотя пробуждение интереса к инновациям можно считать одной из важных функций такого пространства).

В тех условиях, когда каждый из вышеобозначенных пространственных параметров приобретает оптимальное значение, можно говорить о формировании так называемого эталонного пространства, действуя в рамках которого, хозяйствующие субъекты способны завершать инновационные процессы максимально эффективно. Эталонное пространство представляет собой особым образом структурированную среду, способствующую инновационному развитию, оно:

– гармонично организовано (элементы экономической системы должны располагаться друг относительно друга наилучшим образом, например, за счет их концентрации в одном секторе пространства);

– насыщено (пространство должно обладать полным спектром готовых к использованию и доступных ресурсов);

– коммуникативно (среда, в которой располагаются субъекты, должна обеспечивать все условия для их плодотворного взаимодействия);

– открыто к преобразованиям и нестандартным решениям (креативно).

Следовательно, желаемым результатом преобразования пространственной организации региона (осуществляемой в интересах развития его инновационной составляющей) является приведение ее в соответствие с параметрами эталонного пространства.

ОБРАЗ ПРОСТРАНСТВА КАК ФАКТОР ХОЗЯЙСТВЕННОГО ОСВОЕНИЯ ТЕРРИТОРИИ*

Сухих В.В.,
Важенин С.Г., к.э.н.,
Важенина И.С., д.э.н.
ИЭ Ур РАН, г.Екатеринбург

Сложные отношения между территорией и людьми, которые ее изучали, осваивали, проживали и живут в ее пределах, долгое время не находили должного отражения в экономической литературе. Экономисты, конечно же, не могли не признавать тот факт, что территории отличаются – как по климату, так и по природным богатствам и транспортным путям. Но не допускалась мысль, что одна и та же территория может восприниматься по-разному людьми, причем это различие имеет вполне экономически значимую ценность и требует учета при хозяйственном освоении.

Отсюда в экономической науке наблюдается более узкое, чем в географии трактование термина «пространство». В географических науках в нем сплавляются естественнонаучные и социокультурные понимания, в нем выражено некое видение целостности, поднимающееся до философского осмысления этого феномена. В экономике же «пространство» и «территория» часто используются как синонимы[1]. Мы придерживаемся мнения, что территория и пространство как понятия описывают один и тот же объект – но увиденный с разных точек зрения и через разные системы координат[2]. Поэтому термин «образ территории» мы применяем к практическим аспектам создания имиджа (искусственного образа, формируемого целенаправленно) определенных территорий, а «образ пространства» целесообразно применять к описанию исторического региона без четких границ, чей образ складывался на протяжении столетий. Естественно, что образ пространства будет богаче по своему содержанию, чем образ территории, так как складывался веками и является переплетением множества взглядов, обусловленных концепциями мировидения разных эпох.

Если возьмем, например, Урал в целом, то мы имеем несколько образов этого пространства, возникших в разные эпохи, начиная с глубокой древности и кончая относительно недавним прошлым. Каждый образ отражает особый взгляд на пространство, подчеркивает самое важное, что видится в Урале. Каменный пояс - образ заимствован из представлений коренных народов края, отражение природной особенности территории. Рифейские горы или просто Рифей - образ получен в наследство от античной и средневековой европейской традиции, отражение границы мира,

---

* Работа подготовлена в рамках исследований Ведущей научной школы РФ (Грант Президента РФ НШ-6507.2012.6)

[1] Стоит отметить, что в последние годы в экономической литературе отмечается интерес к осмыслению различий «экономического пространства» и «территории». См., к примеру: Бияков О.А. Теория экономического пространства: методологический и региональный аспекты. Томск: Изд-во Томского университета, 2004; Зобова Л.Л. Территория и пространство: близнецы или двойняшки? // Региональная экономика: теория и практика. 2008. №33 и др.

[2] Так геолог видит кусок мрамора из конкретного месторождения там, где скульптор видит художественную форму, которую можно воплотить в камне. Для геолога первичен камень, для скульптора – увиденный им в камне образ. Но смотрят, то они на один и тот же объект.

предела обитаемых земель. Биармия (западный склон Уральских гор) и Югра (восточный склон) - оба названия являются наследием средневековья. Горнозаводской Урал, сформировавшийся с начала XVIII века. – это образ края частных и казенных заводов, с особым укладом жизни при них, со своей заводской мастеровой гордостью. Это образ края, немыслимого без дымящих заводских труб. Седой Урал - романтический образ начала XX века, характеризующийся увлечением уральской стариной, основательностью и самобытностью края. «Урал – Опорный край державы» - образ из советской пропаганды времен Отечественной войны.

Приходится констатировать, что изучение экономистами образа пространства идет, к сожалению, медленно. У экономической науки с пространством вообще довольно сложные отношения. Экономисты порой игнорировали пространство как нечто несущественное. А.Г. Гранберг отмечал этот странный парадокс, обращая внимание на то, что после рассмотрения проблем экономического пространства у А. Смита и Д. Рикардо, фактор пространства вплоть до конца XIX в. выпал из поля зрения общих экономических теорий. В экономической науке укоренилась привычка к абстрагированию от пространства[1]. Подобное пренебрежение пространством ныне просто немыслимо. Справедливо указывают П.А. Минакир и А.Н. Демьяненко: «внепространственной экономики нет и быть не может»[2].

Некоторые экономисты даже бросаются в иную крайность – в пространственный детерминизм, объясняя все успехи и неудачи экономики пространством[3]. Но столь успешный реванш пространства в экономической науке, опять-таки парадоксальным образом, сопровождается иным упущением - забывается, что помимо пространства как физической реальности имеется и образ пространства. Для экономического освоения пространства необходим его образ, начиная от простейших географических карт, выявления месторождений полезных ископаемых вплоть до видения будущего осваиваемого края.

Человек представляет себе территорию в виде некоторого образа и создает в своем воображении образ будущего пространства, который возникнет при определенных условиях. И образ существующего и образ желаемого будущего пространства возникают в умах и мнениях отдельных индивидов и целых обществ. Эти образы могут быть совершенно фантастическими и оторванными от реальности, но именно они будут определять степень усилий по освоению пространства, а в конечном итоге и саму успешность освоения.

Для понимания сути образа необходим междисциплинарный подход с привлечением наработок философии и географии. Изучение сложных отношений между образом и людьми, которыми его создают и потребляют, первыми начали философы, которые обосновали отдельную область науки о знаковых системах – прагматику, как раздел семиотики, изучающий отношения между знаковыми системами и теми, кто их использует. Достаточно успешно идею прагматики подхватили географы, для которых карта не была просто научным инструментом, а являлась культурным явлением – образом пространства, который познавался/конструировался людьми, но в то же время определял взгляд общества на новую территорию[4].

Следующий шаг сделали американские географы XX века, которые поставили вопрос о зависимости рациональности решений по использованию территорий от взглядов людей на эти пространства. Образ пространства в умах людей во многом

---

[1] См.: Гранберг А.Г. Основы региональной экономики. М.: ГУ ВШЭ, 2003. С.41.

[2] См.: Минакир П.А., Демьяненко А.Н. Пространственная экономика: эволюция подходов и методология // Пространственная экономика. 2010. №2. С.11.

[3] См.: Паршев А.П. Почему Россия не Америка. М.: АСТ, 2006.

[4] См.: Берлянт А.М. Образ пространства: карта и информация. М.: Мысль, 1986; Фрадкин Н.Г. Образ Земли. М.: Мысль, 1974.

определял их поведение при освоении этого пространства[1]. На волне бихевиористского подхода был запущен удачный термин «ментальная карта» - восприятие территории людьми. Американский географ Дж. Гоулд писал: «Если мы убеждены в том, что пространство – это наша сфера исследований, то представления самих людей об окружающем их пространстве могут дать ключ к пониманию ряда структур и процессов, творимых Человеком на Земле»[2].

Поэтому не удивительно, что значительная часть прикладных экономических исследований по региональной экономике в современной западной науке, так или иначе, связана с образом/имиджем территории, ибо этот образ считается важным фактором успешности экономического развития региона. Регионы начинают конкурировать по части создания и удержания благоприятного им образа в умах населения, вкладывая в подобные программы все больше и больше средств и усилий.

Образ (имидж) территорий формируется не сразу и вовсе не как единый всеми признанный. Любой образ избирателен, не существует образа, всеобъемлюще показывающего территорию. И не существует единого для всех образа, можно говорить лишь о наиболее широко признанном образе, в то же время не исключающем иное видение того же пространства у каких-то групп людей. Формирование преобладающего образа – непрерывная борьба со своими победами и неудачами, борьба тем более острая, чем больше интересов завязано на территории. Конкурентная борьба территорий – явление вовсе не современное и важным оружием в этой борьбе является создание негативного образа конкурирующей земли – и товары там плохи и люди нечестны, и власти нехороши. Потому любой образ вырастает в диалектической борьбе негативного и позитивного впечатления/мнения о территории. Для исследователя подобная диалектика дает возможность проследить в исторической перспективе целенаправленность формирования положительного или негативного видения территории и учесть это при рекомендациях коррекции современного имиджа как части проекта экономического развития региона.

Образ пространства во многом определяет не только специфические особенности его освоения, но даже и сам факт начала этого процесса. Создание благоприятного имиджа (пусть даже далекого от реальности) активизирует освоение территории. Неблагоприятное мнение о территории способно надолго подобное освоение затормозить. То же происходит на более грандиозном театре действий – не в пределах одной области, но в отношении огромного края. Стоило расписать новооткрытую Америку страной злата и пряностей, как поток поселенцев устремился осваивать неведомые берега. Схожей была судьба и Полярного Урала. Как легенды об Эльдорадо заставляли испанцев терпеть ужасы джунглей Южной Америки, так и легенды о закаменном серебре и пушнине влекли за собой к далеким Северным горам русских людей и заморских европейских авантюристов.

НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ПАРКИ КАК ЦЕНТРЫ МОДЕРНИЗАЦИИ И ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ В РЕГИОНЕ

Суховей А.Ф., д.филос.н.
ИЭ УрО РАН, г.Екатеринбург

Россия сегодня крайне нуждается в модернизации экономики, повышении технологического уровня производства. За двадцать лет реформ в РФ внедрено и осво-

[1] См.: Джонстон Р.Дж. География и географы. Очерк развития англо-американской социальной географии после 1945 года. М.: Прогресс, 1987.
[2] Там же. С.184-185.

ено лишь 10% нововведений в производстве, а доля России в мировом наукоемком секторе составляет менее 1 %. По доле промышленных предприятий, осуществляющих технологические инновации, РФ в 7 раз проигрывает Германии, в 5 раз Франции и в 3,5 раз Японии. За последние 15 лет в России утрачено около 300 современных технологий, в том числе в сфере аэрокосмических исследований, радиоэлектроники, производства станков с числовым программным управлением, промышленных роботов, биотехнологий, а также в других стратегически важных областях [4, с. 154]. В итоге усиливается технологическая зависимость РФ от развитых стран. Несмотря на то, что по числу научных работников Россия занимает 3-е место в мире, она является импортером высокотехнологичной продукции. В структуре российского импорта доля машин, оборудования и транспортных средств сегодня составляет более 50%.

Одним из рычагов, способных ускорить процессы технологической модернизации в РФ, могли бы стать научно-технологические парки. По количеству технопарков – наиболее распространенной формы организации инновационной деятельности – РФ занимает сегодня 5-е место в мире [2, с.19]. Здесь насчитывается свыше 130 технопарков, 84 инновационно-технологических центра и почти 100 центров трансферта технологий.

Однако российские инновационно-технологические комплексы не оказывают серьезного воздействия на российскую экономику, в частности на модернизацию производства, развитие инновационного сектора, рост выпуска и экспорта высокотехнологичной продукции. В 2000 г. аккредитацию смогли пройти только 30 технопарков из 70-ти [2, с.19]. При этом успешными можно назвать только 4 технопарка. Это - технопарки в Зеленограде с оборотом 60 млн. долл., в МИФИ, оборот которого составляет около 20 млн. долл., в МГУ и Новосибирске [6]. Для сравнения: оборот только одного парка в Бангалоре (Индия) составляет 1 млрд. долл. [1, с.16], тогда как в России около 20 инновационно-технологических центров (ИТЦ), созданных в 1998-2000 гг. при поддержке федеральных средств в совокупности производят продукцию примерно на 4 млрд. в год [5].

Неэффективность российских научно-технологических парков, является их общей особенностью, характерной для всех регионов, даже таких сильных по своему научно-техническому и производственному потенциалу, как Свердловская область. В настоящее время здесь имеется 9 действующих научно-технологических парков. Из них 5 научно-внедренческих, 3 из которых созданы на базе ведущих технических вузов, и 4 промышленных. Несколько проектов научно-технологических парков находятся в стадии разработки: ОЭЗ «Титановая долина» на базе ВСМПО «Ависма» (г. Верхняя Салда), которая будет специализироваться на производстве титана и алюминия**,** технопарк высоких технологий «Университетский» на базе Уральского федерального университета, Технико-внедренческий центр металлургии и тяжёлого машиностроения на базе отраслевых научно-исследовательских, проектных и промышленных организаций и др.

Вместе с тем влияние этих парков на социально-экономическое развитие региона пока очень незначительно. В структуре действующих технопарков функционирует всего 86 предприятий-резидентов, на которых занято 6336 чел., что составляет около 3% от общей численности работников, осуществляющих технологические инновации в регионе.

Анализ специализации технопарков позволяет сделать вывод о том, что при их создании далеко не всегда используется имеющийся в регионе научно-технологический потенциал и далеко не всегда учитываются потребности промышленного комплекса. Исследования, проведенные ИЭ УрО РАН в 2009-2010 гг., показали, например, что у академических и отраслевых научных организаций имеются перспективные разработки, представляющие интерес для промышленного исполь-

зования, по таким направлениям, как: новые технологии и конструкционные материалы для энергетики; новые методы поиска месторождений и комплексного освоения недр разведки полезных ископаемых; ресурсосберегающие и экологически чистые технологии и др. Но эти разработки пока не взяты на вооружение действующими и вновь создаваемыми научно-технологическими парками. Они продвигаются на рынок, благодаря усилиям институтов-разработчиков, как например, новый противоопухолевый препарат лизомустин и новый антивирусный препарат широкого спектра действия – триазаверин, либо пылятся на полках, дожидаясь инвестора и теряя свою новизну и актуальность.

Далеко не всегда представляется удачным подбор технопарками предприятий-резидентов. Среди них есть, действительно, инновационно-активные, успешно зарекомендовавшие себя на рынке наукоемких технологий и инновационной продукции. В их числе предприятия технопарка «Высоких технологий машиностроения», входящие в Уральскую машиностроительную корпорацию «Пумории-СИЗ», ежегодно выпускающие станочное оборудование и инструмент более чем на 1 млрд. руб.; предприятия-резиденты Инновационно-технологического центра «Академический» (объем выпуска продукции 750 млн. руб. в год) и др. Но, в целом, вклад технопарков Свердловской области в производство высокотехнологичной продукции в 2010 г. составил всего 5,6 млрд. руб., т.е. 0,7% от общего объема промышленной продукции. К тому же среди предприятий-резидентов не являются редкостью обычные предприятия, предлагающие стандартную продукцию. Так, в технопарке «Высокогорский» функционирует ОАО «ВысСКО», занимающееся строительством и ремонтом гражданских объектов, в перечне услуг ООО «Союз-НТ» представлены автосервис, автостоянка, автомойка. Включение предприятий такого типа в состав научно-технологического парка происходит как из-за необходимости получения прибыли, так и от непонимания организаторами разницы между обычным предприятием и технопарковым, ориентированным на разработку и выпуск инновационной продукции.

Проблемы, выявленные при анализе функционирования научно-технологических парков Свердловской области, достаточно типичны и для технопарков других регионов. Значительная их часть в настоящее время превратилась не в центры высоких технологий, а в обычные промышленные комплексы.

Основная причина такой трансформации заключается в том, что в настоящее время процесс создания научно-технологических парков как формы трансферта технологий в России осуществляется бессистемно и упирается в более широкую проблему слабости государственной инновационной политики. Это хорошо видно при анализе состояния законодательной базы в инновационной сфере. В настоящее время в РФ отсутствует ясное видение целей, перспектив, приоритетов и этапов инновационно-технологического развития, не определен статус основных субъектов инновационной деятельности, не закреплены экономические и иные меры государственной поддержки инновационных процессов. Федеральные законы об инновационной политике и научно-технологических парках находятся в стадиях бесконечной доработки и обсуждения. Это серьезно тормозит актуализацию инновационных возможностей в регионах РФ.

Чтобы получить экономическую отдачу от инновационных преобразований, вначале необходимо финансово обеспечить эти преобразования. Тем не менее, в РФ в настоящее время отсутствует многоканальная система финансирования инновационной деятельности, в частности, практика долгосрочного кредитования коммерческими банками инновационных проектов, не созданы стимулы для субъектов инновационных процессов, в том числе льготы для инновационных предприятий и научно-технологических парков по налогу на прибыль, имущество, тарифам на энергоносители. Сегодня в России доступ к государственным инвестиционным ресурсам органичен очень узкой группой предприятий. Удельный вес организаций, получаю-

щих финансирование на осуществление технологических инноваций из средств бюджета, составляет в РФ менее 1 %, тогда как в Австрии – 15,6 %, Бельгии – 12,7 %, Германии – 8,8 %.[3, с.461]. Если в странах, выбравших инновационный путь развития, системы налогообложения организованы таким образом, что средства, вложенные в НИОКР, возмещаются предприятиям в среднем в размере 120%, в том числе во Франции, Китае и Канаде – возвращается свыше 130% затрат на НИОКР, в Японии – 116%, а в США – порядка 106%, то в России предприниматель за каждый вложенный в НИОКР рубль еще должен доплатить государству 2-3 копейки налога.

Таким образом, превращение научно-технологических парков в эффективные центры трансферта технологий и очаги инновационной активности – сложная задача, решать которую нужно в тесной взаимосвязи с проблемами глубокой трансформации российской социально-экономической системы, ее переориентацией на инновационный путь развития.

Список литературы

1. Грасмик К.И. Роль наукоградов, центров трансферта технологий и инновационно-технологических центров в развитии инновационной экономики в России // Вопросы экономики переходного периода. 2006. № 9

2. Громова Е.В. Особенности функционирования российских технопарков // Вестник МГУ. Сер. 6. Экономика. 2009. № 6.

3. Индикаторы инновационной деятельности: 2009. Статистический сборник. – М., ГУ-ВШЭ, 2009.

4. Инновационный менеджмент в России: вопросы стратегического управления и научно-технической безопасности / Рук. авт. кол. В.Л. Макаров, А.Е. Варшавский. – М.: Наука, 2004.

5. О стимулировании инновационной деятельности и внедрения в производство наукоемких технологий (материалы к заседанию Правительства РФ 22 января 2004 г.) // www.3i.ru

6. Технопарки отдельно – льготы отдельно // www.ione.ru

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ КАДАСТРОВОЙ ОЦЕНКИ КАК ИНСТИТУТЦИОНАЛЬНАЯ ОСНОВА ВНЕДРЕНИЯ НАЛОГА НА НЕДВИЖИМОСТЬ*

Татаркин Д.А., к.э.н.,
Сидорова Е.Н., к.э.н.,
Анимица П.Е., к.э.н.
ИЭ УрО РАН, г.Екатеринбург

В России в последние годы существенно активизировались процессы создания и совершенствования имущественного налогообложения. Значительные подвижки произошли с введением в действие главы III.1 федерального закона «Об оценочной деятельности», установившей понятие и содержание процедур кадастровой оценки, технологии рассмотрения споров. Стоит отметить появившуюся ясность в части разделения понятий рыночной и кадастровой стоимости, уточнения сути массовой оценки объектов недвижимости.

Кадастровая стоимость недвижимости – это стоимость, определяемая для целей налогообложения. Специфика применения этой категории в России заключается в том, что пока она используется только для одной из составляющих объекта недвижимости – земельных участков. Объекты недвижимости, расположенные на земельных участках по-прежнему оцениваются по стоимости, не имеющей отношения к рыночной. Так, для недвижимости, принадлежащей физическим лицам применяется

* Статья подготовлена при финансовой поддержке гранта РГНФ-Урал № 12-12-66021а «Налогообложение недвижимости граждан: экономическая необходимость нововведений и социальные последствия (на примере Свердловской области)»

инвентаризационная стоимость имущества, стоимость же недвижимости юридических лиц определяется исходя из среднегодовой стоимости основных фондов по данным бухгалтерского учета.

Магистральное направление в сфере реформирования налогообложения недвижимости, задекларированное в России более десяти лет назад заключается в том, что базой для расчета налогов на собственность, и прежде всего недвижимость, будет рыночная стоимость. Кадастровая стоимость, таким образом, представляет собой разновидность рыночной стоимости, специфика которой заключается в том, что она носит массовый характер, определяется на конкретную дату и действует 3-5 лет вне зависимости от экономической ситуации.

Последние новации в российском законодательстве позволяют судить о серьезности намерений сделать рыночную базу полноценной базой для исчисления налога на недвижимость.

Безусловно, среди наиболее существенных событий в сфере регулирования кадастровой оценки в России необходимо отметить вступление в силу главы III.1 «Государственная кадастровая оценка» федерального закона «Об оценочной деятельности» (введена Федеральным законом от 22.07.2010 №167-ФЗ) и утверждение Федерального стандарта «Определение кадастровой стоимости (ФСО №4)» (Приказ Минэкономразвития РФ от 22.10.2010 №508). Ранее понятие кадастровой стоимости и кадастровой оценки присутствовало в законодательстве фрагментарно, без должной системы и иерархии, хотя практически применялось на территории России с 2005 года, когда мы перешли на исчисление и уплату земельного налога в процентах от кадастровой стоимости. Справедливости ради отметим, что понятие кадастровой стоимости в деловом обороте появилось еще в конце 1990-х гг., когда в России была начата массовая оценка земель различных категорий.

Федеральный стандарт «Цель оценки и виды стоимости (ФСО №2)» (Приказ Минэкономразвития РФ от 20.07.2007 №255) определял кадастровую стоимость для целей налогообложения, уточняя при этом, что этот вид стоимости устанавливается по аналогии с рыночной, но методами массовой оценки. Земельный Кодекс (ст. 65-66) также зафиксировал понятие кадастровой стоимости для целей налогообложения и исчисления арендной платы за использование земельных участков. Реальная практика применения результатов кадастровой оценки началась со вступлением в действие норм главы 31 Налогового кодекса России «Земельный налог».

Почти шесть лет понадобилось законодателю, чтобы уточнить понятие и процедуры кадастровой оценки и внести, вне всякого сомнения, знаковые поправки в законодательство об оценочной деятельности.

В ст.24.11 федерального закона «Об оценочной деятельности» государственная кадастровая оценка закреплена скорее не как понятие, а как процедура из восьми действий, – от принятия решения о проведении оценки до внесения сведений в государственный кадастр недвижимости. Не обсуждая вопрос необходимости фиксирования в Федеральном законе понятия кадастровой стоимости, отметим при этом, что, например, понятие рыночной стоимости в законе определено. По кадастровой же стоимости законодатель ограничился формулировкой: «стоимость, установленная в результате проведения государственной кадастровой оценки…». Впрочем, в Федеральном стандарте оценки №4 понятие кадастровой стоимости наконец-то сформулировано, и мы позволим себе привести полный текст этого определения, т.к. оно станет ключевым не только для целей наших рассуждений, но и для дальнейшего развития процессов определения кадастровой стоимости в России на ближайшие годы. Итак, под кадастровой стоимостью понимается «…установленная в процессе государственной кадастровой оценки рыночная стоимость объекта недвижимости, определенная методами массовой оценки, или, при невозможности определения рыночной стоимости методами массовой оценки, рыночная стоимость,

определенная индивидуально для конкретного объекта недвижимости в соответствии с законодательством об оценочной деятельности».

Обратим внимание на две важнейших части этой формулировки. *Во-первых*, зафиксирована возможность осуществления оценки методами массовой оценки и при этом она названа рыночной. *Во-вторых*, заложена возможность использования индивидуальной рыночной стоимости для конкретного объекта недвижимости, правда, в случае невозможности определения рыночной стоимости методами массовой оценки.

Бесспорно, своего рода событием является и тот факт, что мы получили в упомянутом стандарте №4 определение массовой оценки недвижимости, как процесса «…определения стоимости при группировании объектов оценки, имеющих схожие характеристики, в рамках которого используются математические и иные методы моделирования стоимости на основе подходов к оценке». Позволим себе вывод, что несомненным преимуществом законодательных и нормативных новаций последнего времени стала четкая дефиниция понятий «кадастровая оценка», «кадастровая стоимость», «массовая оценка недвижимости» и, что особенно важно, установление их взаимосвязи.

В заключение следует отметить, что в Свердловской области проведено уже три оценки кадастровой стоимости земель. Тем не менее, мы не можем утверждать, что система оценки сложилась. Зачастую это происходит по объективным причинам (отсутствие информации о рыночных сделках в силу отсутствия самих рынков по целым группам земель, экономический кризис 2008-2009 гг., оценки до и после которого просто не могут быть сопоставимыми). Однако существенным недостатком системы можно признать существенное изменение результатов расчета удельных показателей кадастровой стоимости в результате переоценки земель. Такая ситуация не может устраивать целые категории землепользователей.

Вероятно, 2012 год станет для Свердловской области периодом урегулирования и возможно компромиссных решений в части результатов оценки по таким группам разрешенного использования земель, как земли промышленного использования, земли для разработки и добычи полезных ископаемых, для размещения линейных объектов. Последняя группа объектов является инфраструктурной, их создание и развитие носит важное общественно полезное значение, следовательно, любые существенные колебания стоимости земли под ними, тем более в разы, может по цепочке затронуть интересы населения и предприятий.

ТЕХНОПАРКИ ТУРИСТСКОГО ПРОФИЛЯ КАК ОСНОВА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ

Темный Ю.В., д.э.н.
Волжско-Камский филиал НОУ ВПО РМАТ, г.Набережные Челны

Важным инструментом развития туризма в РФ, в настоящее время, является «Федеральная Целевая Программа Развития Внутреннего и Въездного Туризма в Российской Федерации (2011-2018 годы)», принятая Постановлением Правительства РФ от 2 марта 2011 г., № 644.

Вместе с тем, как представляется, и у данной Программы, и у программ разработанных в области развития туризма органами исполнительной власти субъектов РФ, имеются и существенные недостатки. Остановимся лишь на некоторых из них. Так, например, следует отметить недостаточно глубокую проработку в них вопросов управления. Такие общеизвестные функции управления (менеджмента) как органи-

зация и мотивация проработаны недостаточно глубоко. В упомянутых программах, за редким исключением, не затрагиваются организационно-хозяйственные отношения, организационные формы и механизмы их реализации и мотивации. Последнее, безусловно, скажется на эффективности реализации программ и развитии туризма в целом.

Опыт Татарстана и других регионов РФ по развитию туризма требует более эффективных форм организации. Представляется, одной из таких форм, помимо свободных туристско-рекреационных зон могут стать технопарки туристского профиля.

Анализ деятельности туристско-оздоровительных парков Канады, США, Европы, Юго-Восточной Азии, арабских государств позволяет сделать вывод о том, что они по своему характеру являются, как правило, монопрофильными, с одним или двумя направлениями развития туризма. С одной стороны, это национальные парки, где развивается экологический, этнокультурный, рекреационный или экстремальный туризм. С другой, – это парки развлечения.

В общепринятом понимании технологический парк, технопарк (англ. Industrial park) – новая форма территориальной интеграции науки, образования и производства в виде объединения научных организаций, проектно-конструкторских бюро, учебных заведений, производственных предприятий и их подразделений.

Создание технопарка преследует цели ускорения разработки и применения научно-технических и технико-технологических достижений благодаря сосредоточению высококвалифицированных специалистов, использованию оснащенной производственной, экспериментальной, информационной базы. Преимущества использования основополагающих принципов технопарка в реализации проектов создания туристских технопарков очевидны. Концентрация и взаимная близость большого количества предприятий одной целевой направленности способна создать в технопарке синергетический эффект, обусловленный возможностью постоянного обмена новой информацией, полезными разработками и кадрами. Это удобно и для инвесторов, которым в таких условиях будет легче ориентироваться в поисках интересующего проекта. Дополнительные преимущества технопарка – любая инновационная компания сможет иметь рядом все необходимые консалтинговые фирмы. Центры коллективного пользования оборудованием, информационными базами помогут решить проблему нехватки техники и доступности информации. Более того, единая концепция и взаимодействие организаций даст участникам – резидентам парка, возможность совместного создания новых проектов, обсуждения направлений, по которым следует вести разработки. Немаловажным преимуществом региональных технопарков является возможность получения определенных предпринимательских преференций от местных властей. Создание технопарков подобного рода предполагает формирование системы взаимодействия учреждений науки и образования, инфраструктуры технопарка и предприятий туристско-оздоровительного профиля. Как правило, технопарки создаются при высших учебных заведениях, НИИ на локальной территории, объединяют группы однопрофильных компаний, или компаний, ведущих свою деятельность в сопредельных областях науки и техники в рамках единой инфраструктуры. Данные факты подтверждает и соответствующая статистика.

Концепция будущих туристских технопарков, во многом отличается от общепринятых стандартов, что определяет ее уникальность. Во-первых, уникальной особенностью, исходя из выделенных кластеров, является его многопрофильность. Данный технопарк, может представлять собой синтез нескольких направлений туристской индустрии, формирующих определенное число своего рода «тематических» элементов или точек роста инновационных бизнесов. Ядром каждого элемента кластера может выступать определенное направление туристско-рекреационной де-

ятельности, как, например, оздоровление и рекреация, экстремальный туризм, экотуризм, этнический туризм и т.д.

Во-вторых, реализация данной программы может быть построено на основе гибкой системы участия вузов и функционирования технопарка. Помимо стационарных исследовательских центров и лабораторий технопарк может быть использован в качестве основы для подготовки специалистов как туристского, так и смежных профилей. Специалисты вуза, помимо основной деятельности, могут принимать участие в системе менеджмента технопарка, компании-участники могут быть задействованы в процессе обучения и консультирования студентов. Кроме того, студенты различных вузов могут быть задействованы в работе технопарка в качестве недорогого обслуживающего персонала в период прохождения всех видов практик и стажировок, а также принимать участие в написании специализированных проектов и работ. Такое сотрудничество имеет не только взаимовыгодную научно-практическую, но и экономическую ценность.

В-третьих, специфической чертой нового туристско-рекреационного технопарка может стать его отдаление от больших населенных центров и вузов, что в мировой практике наблюдается крайне редко. Данный фактор отличает будущий технопарк от классической концепции, в которой технопарки, как правило, располагаются на площадях вузов и используют его инфраструктуру. Это определяет «виртуальность» механизмов сотрудничества науки и предпринимательства. Представляется очевидным, что идея будущего технопарка должна быть построена на принципах так называемых «виртуальных» технопарков, которые интегрируют в единую инновационную инфраструктуру. Система менеджмента данного объекта должна быть построена на базе новейших информационных технологий.

В-четвертых, уникальность будущих туристских технопарков определяется масштабами их функционирования. Как известно, половина мировых технопарков относится к малым по площади (не более 20 га) и по численности рабочих мест (менее 300). Тогда как предполагаемая площадь под строительство туристских технопарков составляет около 250 га и даже более, что может обеспечить более 3000 рабочих мест.

В ряде городов России, можно отметить несколько уникальных проектов, имеющих туристскую и рекреационную направленность. Так, например, в Иркутске планируется создать экологический технопарк и туристический комплекс на базе Ботанического сада ИГУ. Рабочий вариант проекта включает создание на базе Ботанического сада и Кайской рощи ряда этнических и тематических парков – японский, китайский, французский, немецкий, библейский, байкальский, а также учебного зоопарка, аквариума, планетария, сети музеев, заповедника, экологической тропы, оранжерей. В технопарке ученые будут «генерировать» инновационные разработки в области экологического природопользования. Коммерческое наполнение проекта – туристические услуги. В буферных зонах возможно строительство кафе и отдельных развлекательных объектов, на основной территории – этнические парки, научно-образовательные центры и конференц-залы.

Планируемый комплекс «Переславского технопарка», помимо офисных помещений, производственных площадей, складских помещений и жилых домов, включает строительство и туристических объектов – культурно-спортивных, торговых. Основная идея технопарка – развитие инновационно-производственного и туристического направления.

В странах СНГ предлагается создать в Крыму Экологический технопарк – структуру, которая займется внедрением инновационных технологий в области энергосбережения, защиты окружающей среды и будет также являться объектом туристского интереса.

Реализация программ создания технопарков требует проведения согласованной политики: бюджетно-налоговой, денежно-кредитной, амортизационной, валютной и таможенной в РФ, РТ и муниципальных органов власти, на территории которых будут располагаться технопарки туристского профиля.

Создание туристских технопарков находится на стадии разработок. Однако данное обстоятельство не является существенным препятствием к созданию и реализации подобных проектов.

АДРЕСНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ПОМОЩЬ В СИСТЕМЕ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ КОМИ)

Тихомирова В.В., к.э.н.
ИСЭиЭПС Коми НЦ УрО РАН, г.Сыктывкар

На современном этапе социальное развитие страны и отдельных ее регионов во многом определяется эффективностью функционирования системы социальной защиты населения. В условиях экономического кризиса основным методом защиты наиболее уязвимых категорий населения становится адресное предоставление социальной помощи лишь тем домохозяйствам, фактическое потребление которых находится ниже величины прожиточного минимума.

В силу неодинаковости социально-экономических, демографических, природно-климатических и финансовых условий регионы России апробируют разнообразные подходы к организации систем адресной социальной помощи. Она заняла важное место в структуре социального управления в целом и местного самоуправления в частности.

Значение адресной социальной помощи в системе социальной защиты населения может быть выяснено посредством раскрытия содержания данного понятия.

В настоящее время существует множество определений «адресной социальной помощи», мало различающихся между собой. Почти все определения адресной социальной помощи сходятся в адресате помощи (малоимущие семьи, малоимущие одиноко проживающие граждане), в условиях ее предоставления (наступление трудной жизненной ситуации), критериях предоставления (доход ниже величины прожиточного минимума) и видах помощи (денежная, натуральная, помощь в виде услуг). Некоторые включают в нее систему мер, социальные нормативы и государственные гарантии.

В трактовке автора, «адресная социальная помощь» – это социальные пособия в денежном выражении, натуральная помощь и помощь в виде услуг, предоставляемые малоимущим семьям, малоимущим одиноко проживающим гражданам, оказавшимся в трудной жизненной ситуации *по независящим от них причинам* и имеющим среднедушевой доход ниже величины прожиточного минимума.

Система адресной социальной помощи основывается на следующих принципах: предоставление социальной помощи исключительно с учетом уровня доходов домохозяйств и имущественного состояния; определение размера выплат социальной помощи на основе стоимости утвержденной корзины прожиточного минимума с учетом семейной нагрузки, рассчитанной в ценах, действующих в регионе; приоритетность мер по созданию условий для самообеспечения семьи, индивидуальных схем защиты и активного вовлечения трудоспособных малоимущих граждан в сферу трудовой деятельности. Она охватывает три вида адресных пособий социальной

защиты: *ежемесячное пособие на детей, пособие по нуждаемости и жилищные субсидии*, которые назначаются при условии проверки доходов домохозяйств.

В Республике Коми, несмотря на применение наиболее прогрессивной схемы назначения и предоставления *пособий на детей* («градации по возрасту») и увеличение размера детских пособий, они не оказывают заметного влияния на бюджет малоимущей семьи, особенно в сельской местности, и не способствуют снижению бедности и повышению уровня жизни малообеспеченных слоев населения региона.

За 2005-2009 гг. в структуре семейных и материнских пособий в республике существенно снизилась доля ежемесячных пособий на ребенка с 39,2 до 11,2%. В основном это обусловлено резким увеличением объема пособий по уходу за ребенком до 1,5 лет, по беременности и родам, а также снижением абсолютного объема ежемесячных пособий на ребенка. Это свидетельствует об ослаблении роли этого вида пособий в бюджете малоимущих семей.

Сравнительная оценка муниципалитетов по доле детей, на которых выплачивается ежемесячное пособие, от общего числа детей, позволила выделить 5 групп территорий по уровню социальной защищенности детей в возрасте до 16 лет – высокообеспеченные, обеспеченные, малообеспеченные, бедные и нищие.

Следует отметить, что наибольшее количество бедных семей, получающих ежемесячные пособия на детей, сосредоточены в 12 сельских районах, что есть прямое следствие низкого уровня экономического и социального развития этих территорий.

Таким образом, анализ показал, что, несмотря на увеличение размера детских пособий и применение новой прогрессивной схемы назначения, и предоставления («градации по возрасту»), их доля в расходах на выплату пособий и социальную помощь составляет лишь 7%. Размер данного пособия составляет всего 4% от прожиточного минимума ребенка, что не может решить проблему бедности семей с детьми, особенно в сельских районах республики.

В республике заметно возросла значимость *субсидий по оплате жилого помещения и коммунальных услуг* – увеличился их объем, что свидетельствует об усилении адресной социальной помощи, однако он все еще уступает объему льгот, а значит, доминирующую роль сохраняет категориальная система помощи.

В 2005-2009 гг. имели место позитивные тенденции в предоставлении гражданам субсидий на оплату жилого помещения и коммунальных услуг – общая сумма субсидий из бюджетов всех уровней увеличилась в 1,9 раза, средний размер субсидий на семью – в 1,5 раза. В основном это связано с заметным увеличением региональных стандартов нормативной площади жилого помещения и стоимости жилищно-коммунальных услуг вследствие повышения тарифов и цен на ЖКУ. Негативным моментом является рост численности семей получателей субсидий (в 1,3 раза), что объясняется, в основном, снижением доходов семей из-за финансово-экономического кризиса.

Анализ удельного веса семей, пользующихся субсидиями на оплату жилого помещения и коммунальных услуг, в общем числе семей в регионе показал существенные межмуниципальные различия. В 2009 г. различия между наибольшим показателем в Удорском районе (46%) и наименьшим в Ижемском районе (5%) составили 9,2 раза. В значительной мере это обусловлено низким уровнем доходов семей и повышенными расходами на жилищно-коммунальные услуги в связи с относительно высокой степенью благоустройства жилищного фонда в Удорском районе. Напротив, в Ижемском районе жилищный фонд представлен, в основном, неблагоустроенным частным домовладением.

Намного слабее территориальные различия среднемесячных размеров жилищных субсидий на семью. Самый высокий размер жилищных субсидий в 2009 г. был в Воркуте, где он составил 2279 руб., а самый низкий – в Усть-Цилемском рай-

оне (722 руб.), т.е. разброс достиг 3,2 раза. Прежде всего, это связано с недостаточным уровнем среднедушевых доходов семьи, высоким территориальным стандартом стоимости жилищно-коммунальных услуг, большим удельным весом одиноко проживающих граждан в Воркуте. Напротив, Усть-Цилемский район отличается, в основном, низким территориальным стандартом стоимости жилищно-коммунальных услуг, в силу преобладания неблагоустроенного жилищного фонда.

В республике отмечены негативные тенденции в соотношениях между получателями субсидий жилищно-коммунальных услуг в городской и сельской местности. Так, за 2007-2009 гг. доля семей-получателей субсидии в сельской местности возросла с 30,5 до 36% от общей численности семей-получателей. В то же время увеличился удельный вес общего объема субсидий в сельских районах с 31,5 до 33,4% от всей суммы субсидий в республике. Рост этих показателей обусловлен финансово-экономическим кризисом в стране, который сократил и без того недостаточные доходы сельских жителей. В основном, малая доля субсидий жилищно-коммунальных услуг в сельской местности связана с очень низкой долей численности семей относительно городской и далеко не полным набором предоставляемых коммунальных услуг. Кроме того, многим сельским домохозяйствам не предоставляется субсидия на твердое топливо из-за плохо проработанной системы обеспечения, перекладывающей высокую стоимость доставки топлива на получателей субсидий.

За последние годы в республике произошли позитивные изменения в предоставлении гражданам субсидий и льгот на оплату жилого помещения и коммунальных услуг. Так, за 2005-2009 гг. их суммарный объем возрос в 1,9 раза и достиг 2,9 млрд.руб. Этот рост обеспечивался почти в равной мере за счет субсидий и льгот. Следует отметить, что общий объем субсидий и льгот на оплату жилого помещения и коммунальных услуг в республике в 2009 г. составил 4-5% от всей суммы оплаты населения ЖКУ.

Положительной стороной является некоторое увеличение удельного веса субсидий и снижение доли льгот в суммарном объеме социальной помощи на оплату жилья и коммунальных услуг, что свидетельствует о постепенном усилении адресной социальной помощи в регионе, хотя удельный вес последних все еще остается большим.

Современное состояние социальной защиты малоимущих семей Республики Коми получающих *пособие по нуждаемости* мы рассмотрели на такой категории семей как молодая семья.

Исследование «Социальное самочувствие и ценностные ориентации молодой семьи» показало, что современная кризисная ситуация в стране способствует психологическому дискомфорту, который переживают молодые семьи. Характерными чертами их социального самочувствия являются неудовлетворенность своим уровнем благосостояния, тревога, неуверенность в завтрашнем дне, апатия, которые проявляются как результат быстрых изменений в социокультурной среде и как результат чрезвычайно обильной деятельности законодателей.

Основным фактором бедности респонденты назвали низкий уровень оплаты труда. Значительная часть молодых семей продолжает надеяться на поддержку со стороны государства. Более половины респондентов возлагают на него ответственность за свое благополучие.

Изучение способов адаптации молодых людей показало, что большинство молодых супругов ориентированы на труд, как на основной источник доходов. Молодые семьи предпочитают постоянную, гарантированную работу. Широкое распространение получила вторичная и неформальная занятость. В ходе исследования выявлено, что большинство молодых семей ориентированы на стратегию высокого заработка и хотят найти дополнительные источники дохода.

ТРАНСФОРМАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ РОССИИ: РЕГИОНАЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ

Троп Т.И.
ИЭИ ДВО РАН, г.Хабаровск

В современных условиях в банковской системе России наблюдается сложный период посткризисной реабилитации, повышенных рисков и высокого уровня неопределенности, который, по-видимому, продлится несколько лет. Хотя в настоящее время вероятность подъема значительно выше, чем вероятность новой рецессии, о чем свидетельствует динамика основных показателей деятельности банковского сектора России. Реальные темпы прироста основных макроэкономических показателей деятельности сектора к началу 2011 г. по сравнению с докризисным уровнем составили: совокупных банковских активов – 25 %, собственных средств (капитала) – почти треть, кредитов и прочих размещенных средств, предоставленных нефинансовым организациям и физическим лицам – 10 %, в том числе физическим лицам – почти 3 %, вкладов физических лиц – 42 %, средств, привлеченных от организаций, – 18 %. При этом повысились и некоторые относительные показатели (в процентах к ВВП и денежным доходам населения). Совокупные банковские активы в процентах к ВВП на начало 2011 г. составляли более 75 % против 60,5 % на начало 2008 г., т.е. по сравнению с докризисным уровнем рост составил 124 % (в 1,2 раза). Аналогичный показатель по капиталу составил 10,5 против 8 % (рост – 131 %, или в 1,3 раза), по кредитам – 40,4 и 37 % (109 % - в 1,1 раза), по вкладам физических лиц – 21,8 и 15,5 % (141 % - в 1,4 раза), а по отношению к денежным доходам населения – 31 и 24 % (127 % - в 1,3 раза); по привлеченным средствам – 25 и 21 % (117 % - в 1,2 раза). Вместе с тем, за годы кризиса существенно сократился уровень кредитования населения в процентах к ВВП и его денежным доходам, а так же доля кредитов и прочих размещенных средств в активах банковского сектора (в 61 % на 1.01.08 до 54 % на 1.01.11) – против полуторного повышения доли ценных бумаг в активах. С 2010 г. растут темпы прироста активов, кредитов и привлеченных средств, а вклады физических лиц ускоренно росли на отрезке 2009-2010 гг., замедлив рост в 2011 г.

При этом межрегиональная дифференциация темпов роста важнейших показателей была велика. Дальний Восток был лидером среди федеральных округов по темпам роста активов кредитных организаций, зарегистрированных в регионе, которые варьировали от 107 % в ЮФО (в нынешних границах ЮФО и СКФО) до 148 % в ЦФО, а в СЗФО реального роста не наблюдалось. Из субрегионов ДФО в наибольшей степени выросли в реальном выражении активы банков Амурской области (в 3,8 раза) и Приморского края (в 1,5 раза). Банки Сахалинской области и Якутии потеряли соответственно 34 и 50 % своих активов.

Это дало возможность несколько повысить долю дальневосточных банков в совокупных российских банковских активах, которая все еще остается малозаметной (0,95 % на 1.01.12 против 0,82 % на 1.01.08), а регион занимает седьмое место среди федеральных округов (меньше показатель только у Северо-Кавказского ФО). Более половины активов действующих кредитных организаций Дальнего Востока приходится на банки Амурской области (52,2 %), на втором месте – банки Приморья (около 23 %), на третьем – Хабаровского края (более 13 %). Доля банков Камчатского края, Сахалинской области и Якутии не превышает 5 % по каждому субъекту.

Если учесть, что доля Дальнего Востока в общем количестве действующих кредитных организаций России составляет 2,7 %, это характеризует дальневосточные банки как мелкие. Средние активы одного дальневосточного банка на 1.01.12 составляли около 15,3 млрд.руб. (рост по сравнению с докризисным уровнем в

3,7 раза), или менее 36 % среднероссийского показателя (на 1.01.08 – 23 %). Дальний Восток занимает четвертое место среди федеральных округов по величине этого показателя, уступая лишь ЦФО, СЗФО и УФО. Однако банки дальневосточных субрегионов весьма неоднородны по величине своих активов и находятся в разных «весовых категориях». Средние активы банков Амурской области (к слову сказать, далеко не равноценных), которые составляют более 103,7 млрд.руб. и выросли по сравнению с докризисным уровнем более чем в 13 раз, превышают среднерегиональный показатель в 6,8 раза, среднероссийский – в 2,4 раза, а максимальный уровень ЦФО – в 1,6 раза. Следующие по величине средние активы банков Приморского и Хабаровского краев составляют всего чуть более 30 % среднероссийского уровня и уступают лидерам почти в восемь раз. Банки Сахалинской области и Камчатского края, наиболее мелкие в регионе по величине своих активов, составляют всего 15-26 % среднерегионального и 5-9 % среднероссийского уровня. Вообще же менее трети дальневосточных банков (восемь) вошли в топ-200 по величине чистых активов на 1.01.12.

В распределении субъектов РФ по величине активов действующих кредитных организаций дальневосточные субрегионы попадают в следующие группы: Амурская область, Приморский и Хабаровский края (соответственно 8, 11 и 19 места) – в первую двадцатку, Якутия, Камчатский край и Сахалинская область – в четвертый и пятый десяток (соответственно 31, 37 и 45 места). Магаданская область, ЕАО и Чукотский АО входят в группу из семи регионов, где нет самостоятельных банков (наряду с Ненецким АО, ЯНАО, Забайкальским краем и Чеченской Республикой).

Иное распределение субъектов РФ получилось по величине средних активов одного банка. Абсолютным лидером в ранжированном ряду становится Амурская область (1-е место), Хабаровский и Приморский края занимают 11 и 13 места соответственно, Якутия и Камчатский край – в четвертом десятке (31 и 34 места), а Сахалинская область открывает шестой десяток (51-е место).

Межрегиональная дифференциация величины средних активов одного банка чрезвычайно высока: отношение максимального и минимального уровней показателя исчисляется трехзначным числом (522 раза), а коэффициент вариации на начало 2012 г. равнялся 185 %. В группу лидеров с величиной средних активов одного банка более 20 млрд.руб. вошли наряду с Амурской областью обе столицы, Новосибирская, Свердловская и Тюменская области и Республика Татарстан. В группу аутсайдеров с величиной средних активов менее 1 млрд.руб. – Архангельская, Брянская, Воронежская и Курганская области, Республики Ингушетия, Калмыкия и Тыва.

Совокупные банковские активы, размещенные на территории ДФО, в 2008-2011 гг. в реальном выражении росли, немного опережая среднероссийские темпы роста (1,6 раза против 1,4 раза в среднем по России), что характеризовало его как лидера динамики среди федеральных округов. Темпы роста показателя варьировали от 120-125 % в Сибирском и Северо-Западном ФО до 144-145 % в Центральном и Южном ФО (в современных границах Южного и Северо-Кавказского ФО).

Среди субрегионов ДФО лидерами были Магаданская область и Хабаровский край (рост в реальном выражении в 3,3 и 2,3 раза), аутсайдерами – Якутия и ЕАО: в первой потери совокупных банковских активов в реальном выражении составили 15 %, во второй реального роста практически не было.

Динамичный рост дальневосточного показателя благоприятно сказался на динамике долевого показателя региона (7-е место среди округов), который вырос более чем на треть: с 1,6 % на начало 2009 г. до 2,03 % на начало 2011 г. и 2,2 % на начало 2012 г. Однако долевой показатель ДФО все еще не соответствует масштабам его экономического потенциала и экономической активности, в частности, доле региона в суммарном ВРП страны, который в 2010 г. составлял 5,62 % (при доле в общей площади территории страны в 36,1 %), доле в общей численности населения

(4,4 %) и занятых в экономике (4,9 %), в стоимости основных фондов в экономике (5 %), в объеме инвестиций в основной капитал (7,9 %), в объеме отгруженных товаров, выполненных работ и услуг в добыче полезных ископаемых (11,32 %), в объеме работ строительства (7,73 %), в обороте розничной торговли (4 %), в поступлении налогов в бюджетную систему страны (4,1 %), в объемах экспорта и импорта (5 и 3,5 % соответственно). Из важнейших показателей, характеризующих банковский сектор, только долевые показатели региона в задолженности по кредитам физическим лицам и в общем объеме банковских вкладов физических лиц (4,6 и 3,8 % соответственно) более или менее соответствуют масштабам его экономического потенциала.

Анализ показал, что наибольшее несоответствие долей регионов в суммарном ВРП и в совокупных банковских активах (т.е., наибольшая «несовмещенность» социально-экономического потенциала и уровня его банковского обслуживания) наблюдалось в Уральском и Дальневосточном ФО (превышение первых в 2,6-2,8 раза), а внутри ДФО – в Якутии, ЕАО и, особенно, в Сахалинской области и Чукотском АО (от пяти до восьмикратного превышения относительного социально-экономического потенциала над относительным объемом банковского обслуживания), что связано с особенностями структуры экономики и финансирования ее отраслей специализации (добыча полезных ископаемых занимала в ВРП Сахалинской области в 2010 г. около 59%, в общем объеме инвестиций – более 67,4 %, а в совокупной задолженности по кредитам юридических лиц и индивидуальных предпринимателей на 1.01.11 – 3,6 %). В данном случае сказываются особенности сырьевых экспортоориентированных регионов, поэтому ситуацию с высоким значением этого показателя нельзя однозначно расценивать как недостаточное развитие в этих регионах системы финансового посредничества. Тем более что уровень ВРП не всегда непосредственно отражает объективную потребность экономики в банковских услугах.

Как показал анализ на начало 2012 г., в пятерку регионов, наиболее «богатых» финансовыми ресурсами в расчете на рубль ВРП, вошли Москва, Санкт-Петербург, Воронежская, Новосибирская и Самарская области. Разность их показателей составляет 2,4 раза. Из дальневосточных субрегионов в первую двадцатку в ранжированном ряду субъектов РФ вошли Магаданская область и Хабаровский край. В четвертый десяток вошли Камчатский и Приморский края и Амурская область, показатели которых отличаются от лидеров в 2,6-6,3 раза. В десяток наиболее «бедных» регионов, наряду с четырьмя вышеназванными «дальневосточниками», вошли Забайкальский край, Ленинградская и Тюменская области, республики Дагестан, Коми и Чеченская. Их показатели отличаются от показателей лидеров в десятки раз (разрыв крайних значений превышает 37 раз). В этих регионах показатели насыщенности банковскими услугами явно не соответствуют уровню их экономического развития. Вообще же в 57 субъектах РФ долевые показатели ВРП и совокупных банковских активов различаются более чем в два раза, в 27 субъектах – более чем троекратно и в 13 – более чем четырехкратно.

Различные тенденции в восстановлении объемов банковских активов привели к тому, что и без того высокая асимметрия в региональном развитии с позиций финансовой ресурсообеспеченности демонстрирует дальнейший рост.

ПОЛИТИКА КАК ИНСТРУМЕНТ МОДЕРНИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ РЕГИОНА

Трофимова Л.А., к.т.н.,
Трофимова Н.А.
КГУ, г.Курган

Вопрос определения направления вектора эволюции региональной экономики – это вопрос о модернизации всей экономической системы, имеющей целью обеспечение высокого уровня благосостояния населения.

Единство региона как социально-экономической системы обеспечивается управленческой деятельностью. А управленческая деятельность опирается на политическую волю.

Не каждый инновационный проек может быть экономически выгоден сегодня и приносить дополнительную копейку сейчас, но быть может очевиден положительный эффект в социальной, экологической, инвестиционной сфере.

Людей интересуют вещи, которые касаются их повседневной жизни. Пропагандировать, рекламировать новые технологии следует с точки зрения вопросов, которые близки нашим гражданам, потому что людям нужны хлеб и масло. Нет проблем заказать автономное водоснабжение (скважины), автономную канализацию (септики). Заказать автономное электроснабжение тоже не должно быть проблематично. Создание ветропарков не приносит колосальной прибыли сегодня, но дает независимость, т.е. полную свободу от поставщиков электроэнергии, а это новое качество жизни.

Понятно, что с развитием технологий, применение возобновляемых источников энергии станет экономически выгодным. Оно положительно повлияет на структуру себестоимости. Это в свою очередь создаст предпосылки для снижения цен на производимую продукцию. Таким образом, используя альтернативные источники энергии, производитель получает конкурентное преимущество, регион – новые рабочие места и т.д.

Ветроэнергетика захватила многие страны. Германия, Швейцария, Китай, Индия, Австралии заявляют, что имеют достаточно альтернативных источников энергии и не нуждается в развитии атомной энергетики. Ветроэнергетический рынок – один из самых динамично развивающихся в мире.

В целом технический потенциал ветровой энергии России оценивается как 30% производства электроэнергии всеми электростанциями страны. Реализованы эти возможности незначительно. И нужна была политеская воля, чтобы 13 января 2012 г. были подписаны ЗАО «Интертехэлектро» и немецкой компанией Sowitec International Gmbh учредительные документы предприятия - ООО «Курганская ВЭС», которое займется реализацией проекта – строительство ветропарка в Шумихинском районе Курганской области мощностью 50 МВт.

Политика администраций регионов должна быть направлена на мотивацию применение инновационных инструментов, внедрения новых технологий. Недостаточно работать только над регуляционным аспектом трудовой деятельности, создавая бизнес-инкубаторы, давая льготные кредиты, организуя конкурсы грантов и т.д. Важен и побудительный аспекта труда с указанием четко определенных целей деятельности.

Усиление мотивации товаропроизводителей к внедрению инновационных разработок и технологий должно осуществляться через пропаганду идей, через привлечение внимания молодых людей к проблемам современной экономики.

ОСНОВЫ ВЫБОРА ПЕРСПЕКТИВНЫХ ОТРАСЛЕЙ АПК РЕГИОНА С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ИХ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ДЛЯ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ИНВЕСТОРОВ

Чагаева М.В.
ГГНТУ им. М.Д. Миллионщикова, г.Грозный,
Махов Т.В.
ИИПРУ КБНЦ РАН, г.Нальчик,
Швец Н.С.
ПГСХА, г.Пермь

Задача оценки и повышения эффективности использования инвестиций в АПК региона может быть поставлена двояким образом. Если объем инвестиций для осуществления экономического проекта задан, то следует стремиться получить максимально возможный социально-экономический эффект от расходуемого объема инвестиций, а следовательно, и от каждой единицы инвестиционного ресурса. Если же задан необходимый результат, который надо получить за счет вложений капитала, то необходимо искать пути минимизации расхода инвестиционных ресурсов, позволяющих достичь заданной цели.

Согласно общему подходу к оценке экономический эффективности, последняя измеряется как отношение полученного результата, эффекта к затратам, обеспечившим получение данного результата. Следовательно, когда оценивается эффективность инвестиций, капитальных вложений, необходимо соотносить между собой результат, достигнутый за счет вложений инвестиций в проект, программу или в хозяйство в целом, и величину самих инвестиций, благодаря которым получен результат.

Несмотря на кажущуюся простоту подобной оценки, в действительности вычислить эффективность вложений в экономические проекты, социально-экономические программы, отрасли хозяйства АПК, в экономику региона в целом чрезвычайно сложно. Затраты инвестиционных ресурсов поддаются количественной оценке, тем более, что первоначально инвестиции выступают в форме денежного капитала, в виде денежных вложений. Но и при оценке объема инвестиций возникают труднопреодолимые препятствия. В итоге реальная практически достигнутая эффективность инвестиций в экономические проекты может оказаться ниже ожидаемой. Вдобавок сказывается необходимость косвенных, сопряженных, побочных затрат, не связанных непосредственно с целями проекта, но неизбежно требуемых для его осуществления. Такие затраты не удается полностью выявить и учесть в ходе проектных расчетов, так же как и непредвиденные потери.

Во-вторых, принципиальная особенность, характерная черта инвестирования состоит в том, что затраты инвестиционных ресурсов, капитала предшествуют получению результата, отделены от него значительным промежутком времени, упоминавшемся ранее, временным лагом. Так что если мы и знаем величину осуществленных вложений капитала, то из этого вовсе не вытекает, что мы знаем, какой именно эффект, результат принесли и принесут в будущем именно данные инвестиции.

Следовательно, для создания в регионах необходимой преемственности при переходе от высшего звена управления к низшему, для обеспечения сквозного и адекватного принятия управленческого решения по поводу эффективности инвестиционной деятельности, необходимо иметь производный критерий, исходящий от валового внутреннего продукта национальной экономики. Им может быть максимум ВВП региона (республики, края, области, города, района). Еще лучше, если в качестве искомого критерия будет принят максимум валового внутреннего продукта, при-

ходящегося на душу населения данного региона. Такой критерий можно записать в следующем виде:

$Ф/У \rightarrow max$, (1)

где $Ф$ - валовой внутренний продукт региона в единицу времени (год); $У$ – среднегодовая численность населения в регионе.

Кроме такого критерия, в регионе для более эффективного управления инвестициями, целенаправленного принятия решения, учитывающего местные особенности, отраженные в местном законодательстве, должны быть сформулированы ограничения по различным ресурсам и получаемым результатам. Причем одним из важнейших ограничений при принятии решения является отношение прироста валового внутреннего продукта за год к вызвавшим его инвестиционным вложениям, т.е. отношение типа:

$\Delta Ф / \sum И \; Ф_н$, (2)

где $\Delta Ф$ – годовой прирост валового внутреннего продукта региона; $\sum И$ – совокупные инвестиционные вложения в экономику региона в этом же году; $Ф_н$ – принятый в регионе норматив эффективности инвестиционных вложений.

Особенно важно вести расчет социально-экономической эффективности инвестиций в рамках данного конкретного региона. Социально-экономический эффект – это не только чисто экономический результат в виде приращения объема производства и стоимости производственной продукции, получения прибыли, но и улучшение условий жизни население региона, повышение его благосостояния, предотвращение загрязнения окружающей среды, научно-технический и технико-технологический прогресс, развитие личности, повышение возможностей самосовершенствования и самоутверждения человека. Такой эффект можно определить по следующей формуле:

$Э_р = \Delta Ф - Ф_н \bullet \sum И \; 0$, (3)

где $Э_р$ – годовой социально-экономический эффект от реализации всех инвестиционных проектов в регионе, вся совокупность которого должна быть больше нуля.

В идеале администрация региона должна постоянно отслеживать изменения, которые будут происходить с важнейшими социальными показателями развития населения, чтобы иметь возможность следить за траекторией их движения.

При обосновании целесообразности осуществления инновационных проектов и принятии соответствующих инвестиционных решений используются результаты расчетов экономической эффективности проектов (рис.). Типовая (рекомендуемая) структура процесса выбора объекта для инвестиций может быть представлена следующим наборов этапов:

1. Определение целей и условий пользователя (инвестора).
2. Сбор первичной информации.
3. Ранжирование критериев (показателей) и определение метода выбора объекта.
4. Сравнительный анализ выбранных объектов.
5. Принятие окончательного решения.

Конечной целью выбора любого инвестиционного проекта является получение определенного эффекта от его реализации. Эффект может носить экономический характер, социальный, экологический, финансовый, бюджетный, либо интегрировать в себе все составляющие одновременно, стимулирующие достижение устойчивого роста региональной экономики.

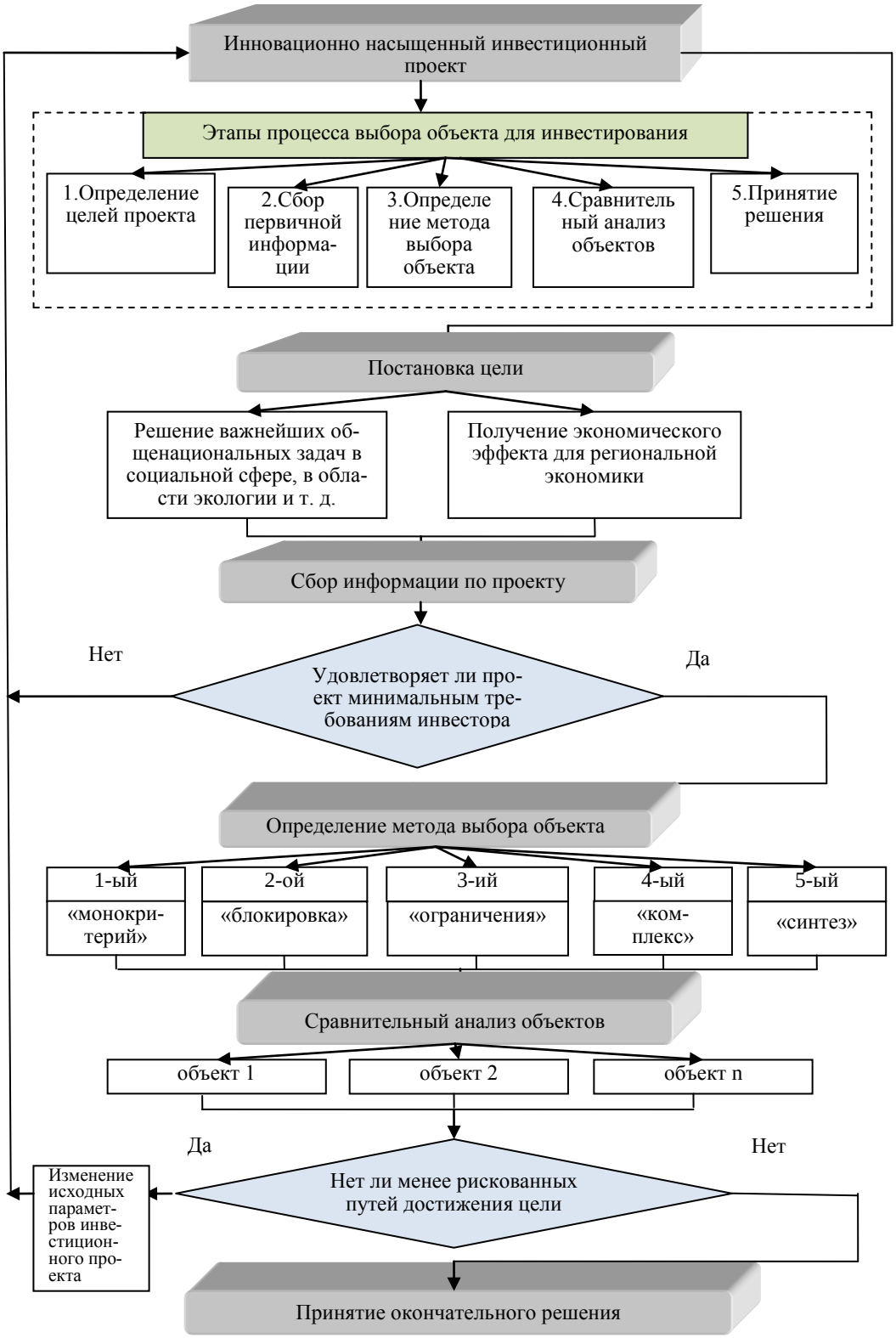


Рисунок – Алгоритм технико-экономического обоснования принимаемых инвестиционных решений

ФАКТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА: РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ И ЗАКОНОМЕРНОСТИ

Шафеев Р.Ш., к.э.н.,
Плющаева М.П.,
Погорельский В.А.
ФГБОУ ВПО ОГАУ, г.Оренбург

Главной целью государственного регулирования экономики является развитие страны и повышение качества жизни населения. Развитие – включает рост качественных и количественных показателей экономики и других сфер жизнедеятельности. Без роста экономики невозможно развитие страны или региона за счет собственных ресурсов. Главная составляющая экономического развития – «экономический рост». В научной литературе экономический рост определяется как поступательное прогрессивное развитие производительных сил общества, способность экономики из года в год производить все больше товаров и услуг, необходимых для удовлетворения увеличивающих потребностей общества. Если по определению «экономического роста» среди экономистов есть общее мнение, то по факторам экономического роста в литературе мы видим различные точки зрения. Основное отличие различных теорий рассматривающих факторы экономического роста заключается в наличие или отсутствие фактора «природные ресурсы» как фактора экономического роста. Одни экономисты отвергающие данный фактор считают, что природные ресурсы имеются в достатке и экономика не испытывает нехватки в данных ресурсах. По мнению других, опыт развивающихся стран и стран с переходной экономикой показывает, что природные ресурсы не играют решающей роли при подготовке страны к рывку или переходу в стадию технологической зрелости. В Японии, Южной Корее, Гонконге, Сингапуре, Тайване мало природных ресурсов. Тем не менее, эти страны вошли в число развитых стран или приблизились к ним.

Однако, на взгляд большинства экономистов, природные ресурсы являются одним из основных факторов экономического роста, особенно это заметно в последнее время в связи с резким ростом на углеводородное сырье. Современными экономистами выделяются четыре глубинных, присуще всем странам мира важнейшие факторы экономического роста: природные ресурсы, человеческий капитал, физический капитал, технология производства. Данные факторы не что иное как факторы производства, или экономические ресурсы. Факторы, необходимые для организации производства товаров или услуг. В экономической теории длительное время в качестве основных факторов производства рассматривались четыре группы экономических ресурсов: земля и прочие природные ресурсы, рабочая сила (способность к труду), капитал (активы, оборудование, сырье) и предпринимательские способности. В современных условиях, когда особое значение на рынке приобретают продукты наукоемких отраслей, а также информационные технологии, к важнейшим экономическим ресурсам следует отнести также: технологии (поскольку при одних и тех же исходных величинах четырех перечисленных факторов результаты производства могут быть существенно различными) и информацию (информация в условиях «информационного взрыва» становится доступной для практического использования лишь при значительных затратах).

Анализ современного состояния теории и практики прогнозирования экономического роста определяет, что существующие два основных направления моделирования экономического роста напрямую завязаны на факторах производства. Первое направление связано с построением производственных функций, увязывающих экономический рост с динамикой факторов производства. Второе направление предпо-

лагает моделирование экономического роста на основе баланса спроса и предложения факторов производства в секторах экономики.

Все это определяет, по нашему мнению, факторы производства как факторы экономического роста. Степень их влияния на темп экономического роста определяет тип воспроизводства национальной экономики. Опережающий рост одного из факторов в секторе, где он интенсивно используется, приводит не только к росту выпуска в этом секторе, но и к сокращению выпуска в остальных секторах. Например, несопоставимо высокая рентабельность топливно-сырьевых отраслей по сравнению с другими сферами экономической деятельности становится тормозом для развития этих сфер. Причина очевидна – сектор, находящийся в выгодных условиях, переманивает мобильные факторы из других секторов. Возникает эффект «разоряющего» роста. Огромные рентные доходы, получаемые топливно-сырьевым сектором, приводят к оттоку инвестиций, квалифицированной рабочей силы и других качественных ресурсов из остальных секторов хозяйства, в которых меньше зарплата и ставки капитала. Это явление было названо «голландской болезнью». Экономисты впервые обратили внимание на него, когда рост мировых цен на газ обеспечил Голландии большие прибыли от разработки новых месторождений природного газа и обусловил спад производства в обрабатывающей промышленности и уменьшение ее экспорта. Исследователи данной проблемы отмечают парадоксальный факт: огромные доходы от нефти, получаемые большинством нефтедобывающих стран, не принесли им устойчивого процветания. Наверное, наиболее, удивителен опыт стран ОПЕК. Когда после 1973 года в течение десятилетия мировая цена нефти увеличилась в десятки раз, их номинальный ВВП фантастически повысился. Но это не вывело их на траекторию устойчивого роста. Наиболее, в течение 30 последующих лет динамика их совокупного объема производства (ВВП на душу населения) была отрицательной: он сокращался среднегодовым темпом 1,3% (за 30 лет снизился на 30%). Правда, их население росло более высокими темпами, чем население мира в целом. Но самое любопытное, что темпы роста не душевого, а совокупного ВВП были гораздо ниже, чем аналогичные показатели мирового хозяйства в целом или группы стран со средним доходом.

Данное явление характерно и для региональных экономик России. Анализ территориальной структуры рентного дохода основных рентообразующих отраслей РФ выявил регионы, в которых идет наиболее активная эксплуатация природных ресурсов. Более 70% всего объема рентных доходов приходится на регионы Уральского и Приволжского федеральных округов. При этом более половины рентного дохода страны образуется на территории пяти регионов: Ханты-Мансийского и Ямало-Ненецкого автономных округов, Оренбургской области, республик Татарстана и Башкортостана.

Особенность экономики Оренбургской области отражает общую тенденцию современного экономического развития РФ. В структуре ВРП Оренбургской области в настоящее время более 60% составляет доля промышленности. В отраслевой структуре валовой добавленной стоимости в Оренбургской области около 35- 40% составляет доля предприятий завязанных на добыче полезных ископаемых. По прогнозу развития экономике Оренбургской области рассмотренному в «Стратегии развития Оренбургской области до 2020 года и на период до 2030 года» данная тенденция должна измениться. В структуре валового регионального продукта должна увеличиться доля обрабатывающего сектора, АПК, а доля от добычи и переработки углеводородного сырья уменьшится.

Несмотря на влияние отраслей промышленности на экономику области аграрный сектор играет огромную роль, как на социальную сферу области, так и на экономическую. Сельское хозяйство Оренбургской области в ближайшее время может стать ключевым фактором развития экономики Оренбургской области и потенциа-

лом экономического роста региона в будущем. Это определено как внутренними, так и внешними обстоятельствами. Анализ тенденций экономического развития региона показывает конкурентоспособность сельского хозяйства по темпам роста с другими сферами экономической деятельности. Данная региональная особенность определена земельным потенциалом Оренбургской области (в структуре земельного фонда 88% - земли сельскохозяйственного назначения). Область занимает достаточно высокие места по производству сельскохозяйственной продукции в масштабах Российской Федерации (16 место по производству сельскохозяйственной продукции) и Приволжского федерального округа (4 место среди 14 субъектов Федерации, входящих в состав округа). Оренбургская область – регион самодосататочный. Область имеет положительные показатели самообеспечения по основным видам сельскохозяйственной продукции. Такие виды сельскохозяйственной продукции как зерно, молоко, яйца, картофель, овощи область может производить продукцию не только для своих нужд, но и для вывоза из региона. В структуре экспортных поставок сельскохозяйственной продукции Урала свыше 50% составляет оренбургская пшеница сильных и твердых сортов.

Внешнее обстоятельство вытекает из следующего: мировое сельское хозяйство как базовая отрасль агропродовольственной системы во второй половине 20 века развивалась довольно высокими темпами. За последние 50 лет прошлого века объем сельскохозяйственной продукции увеличился в 5,6 раз, среднегодовые темпы прироста составили 3,5%. Вместе с тем за последние десятилетия отмечается тенденция снижения среднегодовых темпов прироста продукции мирового сельского хозяйства. В настоящее время, по данным ФАО, из 7 млрд. человек, проживающих на планете, около 1 млрд. человек страдают от голода и недоедания. Темпы роста спроса на продукты питания в ближайшее время будут опережать спрос на другие виды продукции. В данном контексте Оренбургская область может рассматриваться как один из основных источников Российского экспорта сельскохозяйственного сырья на мировом рынке. Все это определяет стратегическую важность сельскохозяйственного производства для экономики региона, а земельный потенциал – как один из основополагающих факторов роста отрасли и экономики Оренбургской области в целом.

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ЦЕЛЕЙ РЕГИОНАЛЬНОГО РОСТА

Шеховцева Л.С., д.э.н.
БФУ им. И. Канта, г.Калининград

Выбор, обоснование и согласование стратегических целей регионального развития является одним из важнейших условий сбалансированного и устойчивого развития региона в нестабильной и неопределенной внешней среде. Стратегические цели являются одним из неотъемлемых элементов стратегии развития региона. Нерешенность проблемы стратегического целеполагания во многом ведет к отсутствию внятной методологии разработки и реализации стратегий развития регионов [1,2].

Решение проблемы стратегического целеполагания предлагается автором в дуалистической концепции и системной методологии, основанной на следующих принципах: объединения управленческого и коалиционного подходов к целеполаганию, многоуровневости системы региональных целей, включающей макро-, мезо- и

микроуровни; сочетания универсальности (типичности) и специфичности (уникальности) целей и других [3].

На базе установленных принципов стратегического целеполагания разработаны методологические основы моделирования региональных целей. Реализация принципа использования установленных и оценочных измерителей целей, определяемых по методологии международных (национальных) организаций или методологии экспертов, позволила применить различные подходы к моделированию целевых показателей экономического роста и оценки интегральной стратегической конкурентоспособности региона.

В результате структуризации целей на семантическую составляющую (целевой ориентир) и измерительную часть (целевые показатели) осуществляется принцип многомерности и динамичности измерения целей. В данной работе рассматриваются основные задачи макроэкономического моделирования стратегических целей с установленными показателями на примере регионального экономического роста [4].

В качестве ведущего интегрального измерителя этой цели выступает валовой региональный продукт (ВРП), рассчитываемый по установленной в мировой и национальной экономике методологии (системе) национальных (региональных) счетов. Несмотря на известные недостатки этого показателя, он обеспечивает межрегиональные и межгосударственные сопоставления, позволяет отслеживать динамику и структуру показателей.

При моделировании объема ВРП необходимо учитывать пять основных параметров: 1) цели и показатели, задающие объемы ВРП; 2) сроки их достижения; 3) темпы роста; 4) факторы роста (инвестиции, рабочая сила и другие); 5) стратегии роста. Разные сочетания параметров зависят от постановки задачи целеполагания развития региона [5].

Базовой для решения динамических задач моделирования ВРП является формула 1:

$$\mathrm{Y}_t = \mathrm{Y}_0(1+a)^t \qquad (1),$$

где Y_0, Y_t - объемы ВРП в базисном и расчетном годах;

t - расчетный год (период достижения цели).

Одной из задач стратегического целеполагания может быть определение года (продолжительности) достижения целевого значения ВРП при заданных темпе прироста (например, 7,18 %) и первоначального ВРП (например, 49,2 млрд. руб.). Для решения этой задачи используем формулу 2, прологарифмировав и преобразовав формулу 1.

$$t = \frac{\lg \mathrm{Y}_t - \lg \mathrm{Y}_0}{\lg(1+a)} \qquad (2)$$

Здесь и далее рассмотрены примеры решения задач моделирования экономического роста региона на примере Калининградской области.

Подставляя значения, получаем следующее выражение:

$$t = \frac{\lg 49{,}161 - \lg 24{,}576}{\lg(1+0{,}0718)} = \frac{1{,}6916 - 1{,}3905}{0{,}03} = \frac{0{,}3011}{0{,}03} = 10\,лет.$$

Таким образом, при заданных параметрах увеличение ВРП в 2 раза произойдет через 10 лет.

Задача другого типа заключается в том, чтобы определить среднегодовой темп прироста ВРП при заданной цели: достичь величину целевого ориентира ВРП за период t.

Вычисление этой задачи можно выполнить по формулам 3 или 4, которые выведены из формулы 1:

$$a = \sqrt[t]{\mathrm{Y_t} / \mathrm{Y_0}} - 1 \qquad (3);$$

Отсюда $a = \left(\frac{\mathrm{Y}_t}{\mathrm{Y}_0}\right)^{\frac{1}{t}} - 1$ (4).

Решение задачи определения необходимого темпа роста для достижения целевого валового регионального продукта рассмотрим на базе исходной информации предыдущего примера. Логарифмируя формулу 1, получаем следующее выражение:

$$\lg(1+a) = \frac{1}{10}(\lg 49{,}161 - \lg 24{,}576) = \frac{1}{10}(1{,}6916 - 1{,}3905) = 0{,}0301.$$

Далее находим антилогарифм этого числа: 1+а = 1,072, отсюда а = 0,072. Таким образом, темп роста ВРП, необходимый для его удвоения за 10 лет, составит 7,2% в год.

На основе формулы 1 можно решать третий тип задач целеполагания – определение влияния на экономический рост различных факторов, например, инвестиций (формула 5):

Если

$$a = \frac{\Delta \mathrm{I}}{\mathrm{I}_0} = \frac{\mathrm{I}_t - \mathrm{I}_0}{\mathrm{I}_0} \qquad (5),$$

тогда формулу 1 можно преобразовать следующим образом (формула 6):

$$\mathrm{Y}_t^f = \mathrm{Y}_0^f \left(1 + \frac{\Delta \mathrm{I}}{\mathrm{I}_0}\right)^t = \mathrm{Y}_0^f \left(1 + \frac{\mathrm{I}_t - \mathrm{I}_0}{\mathrm{I}_0}\right)^t \qquad (6),$$

где I_t, I_0 - инвестиции в году t и базисном году 0;

ΔI – прирост инвестиций;

Y_t^f, Y_0^f - объемы ВРП в сопоставимых ценах в году t и базисном году.

Формула 6 преобразуется в формулу 7, на основе которой можно найти темп роста инвестиций, обеспечивающий необходимый в году t объем ВРП:

$$\frac{\mathrm{I}_t - \mathrm{I}_0}{\mathrm{I}_0} = \left(\frac{\mathrm{Y}_t^f}{\mathrm{Y}_0^f}\right)^{\frac{1}{t}} - 1 \qquad (7).$$

Если известен среднегодовой темп прироста инвестиций а, то можно рассчитать необходимый объем инвестиций в заданном году (формула 8):

$$\mathrm{I_t} = I_0(1+a)^t \qquad (8)$$

или темп роста инвестиций (формула 9):

$$\frac{I_t}{I_0} = (1+a)^t \qquad (9).$$

На основе предложенной системы моделей можно решать и другие задачи стратегического целеполагания, например, определять условия достижения средне-

душевого уровня ВРП региона, соответствующего уровню развитых стран (например, Германии) по паритету покупательной способности; расходы на конечное потреблению домашних хозяйств и другие.

Формирование семантической (содержательной) и измерительной (показатели и их количественных значений) частей цели, а также обоснование основных параметров их достижения (темпов роста инвестиций, производительности труда, темпов роста доходов населения, инноваций и других) создают основы для разработки вариантов стратегий развития региона, повышения его конкурентоспособности, выработки экономической политики, для оценки качества управления регионом.

Список литературы:

1. Минакир П.А. Мнимые и реальные диспропорции экономического пространства //Пространственная экономика. 2008. №4. С. 10.
2. Демьяненко А.Н. Региональные стратегии: ресурсный подход //Материалы I Всероссийского симпозиума по региональной экономике. Том 1.– Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2011.– С. 35.
3. Шеховцева Л.С. Концепция регионального целеполагания //Регион: экономика и социология. 2011. №3.– С. 22.
4. Шеховцева Л.С. Управляемое развитие региона: стратегическое целеполагание: Монография. – Калининград: Изд-во РГУ им. И. Канта, 2005.–353 с.
5. Шеховцева Л.С. Стратегическое целеполагание развития региона: Монография.– СПб, Издательский центр эконом. ф-та СПбГУ, ОЦЭиМ, 2007.– 190 с.

КАК ПОЛУЧИТЬ ХОРОШУЮ РАБОТУ: ПРЕДСТАВЛЕНИЯ ЛЮДЕЙ РАЗЛИЧНЫХ РЕЛИГИОЗНЫХ КОНФЕССИЙ

Эфендиев Р.Д., к.э.н.
ИЭ АН Азербайджана, г.Баку, Азейрбайджан,
Ерофеева О.Н., к.э.н.
БГУ, г.Минск, Беларусь,
Александрова Е.А.
УрГЭУ, г.Екатеринбург

Поиск работы всегда являлся актуальной проблемой. Способы поиска и выбор места работы зависит от различных факторов, которые могут быть связаны с условиями институциональной среды, а также с ментальностью и представлениями людей о «хорошей работе». К настоящему времени имеется ряд исследований, посвященных влиянию различных факторов на эффективность поиска работы (Рощин 2007, Нарышкина 2007, Addison, Portugal 2001, Benitez-Silva 2003).

Одним из малоисследованных факторов представлений людей о хорошей работе и является изучение системы мировоззренческих взглядов, среди которых особое место занимает принадлежность к определенной религиозной конфессии. Попытки рассмотрения этой проблемы предпринимались в различных научных школах, однако имели фрагментарный характер.

В экономической теории имеются исследования о том, что есть в понимании индивида «хорошая работа», отождествляя это понятие с понятием «хорошее рабочее место». В свою очередь исследования социологии и психологии сосредоточены на изучении мотивации поиска работы индивида, а также на изучении убеждений, ценностных установок и понимания работников «что есть хорошая работа». Также в социологии, экономической теории и религиозной психологии исследуется влияние религиозной принадлежности и вероисповедания на уровень экономического благосостояния индивида, удовлетворенностью жизнью и работой.

Макс Вебер в своей работе «Протестантская этика и дух капитализма» (1905) провел сравнительный анализ наиболее значимых религий и проанализировал взаимодействие экономических условий, социальных факторов и религиозных убеждений и подчеркнул четкое определение социального статуса во взаимосвязи с религией.

Bernard M.S. Van Praag, Dmitri Romanov, Ada Ferrer-i-Carbonell в работе «Happiness and Financial Satisfaction in Israel: Effects of Religiosity, Ethnicity and War» (2010) эмпирическими методами обнаружили отчетливый эффект религиозности на счастье с точки зрения Иудаизма, однако не выявили этого факта в Исламе.

Sascha O. Becker, Ledger Woessmann в работе «Was Weber Wrong? A Human Capital Theory of Protestant Economic History» (2007) указывает на альтернативную по отношению к выдвинутой Максом Вебером теорию, показывая что экономическое благосостояние связано в основном с уровнем образования.

Основная цель исследования – оценить степень влияния религиозной конфессиональной принадлежности на представления людей о факторах успешного поиска работы. Из сформулированной цели вытекают две задачи: определение факторов формирования представлений о хорошей работе и способах поиска таковой.

Гипотеза исследования заключается в том, что конфессиональная религиозная принадлежность является институциональным фактором, определяющим представления индивида о способах поиска работы. В рамках исследования будем исходить из того, что стереотипы относительно экономического поведения (поиска работы) представителей различных религиозных конфессий – не соответствуют действительности.

Для проверки выдвинутой гипотезы, использовалась база данных Кавказского Исследовательского Ресурсного Центра (CRRC). Кавказский Исследовательский Ресурсный Центр, расположенный в столицах Армении, Азербайджана и Грузии с 2003 года проводит репрезентативно по всем трем странам сбор данных о домохозяйствах. Начиная с 2010 года CRRC (DI) была переименована в «Кавказский Барометр» (Caucasus Barometer (CB)). Опрос домохозяйств сосредоточен на вопросах демографии, образования, занятости, миграции, здравоохранения, социальных институтов, социального капитала, политики, преступности и экономического состояния.

В рамках рассматриваемого исследования была использована база данных за 2010 год (CB – 2010). Объем выборки составляет 8054 домохозяйств. В качестве основных в исследовании использовались два вопроса анкеты. Первый вопрос касается выбора основного фактора, который респондент считает основополагающим при устройстве на хорошую работу (вопрос закрытого типа с вариантами ответов: возраст, внешний вид, связи, уровень образования, сложность работы, удача, профессиональные навыки, талант, трудовой стаж, быть любезными с «нужными» людьми). Второй вопрос связан с принадлежностью респондента к одному из вероисповеданий (вопрос закрытого типа с вариантами ответов: Армянская апостольская церковь, Римская католическая церковь, Грузинская, российская или греческая ортодоксальная церковь, протестантская церковь, другая христианская церковь или секта, ислам, иудаизм).

Для оценки влияния конфессиональной принадлежности на представления индивида об определяющих факторах способа устройства на «хорошую работу» используем мультиномиальную логит-модель

$$U_{ij} = x'_{ij}\beta + \varepsilon_{ij}.$$

В качестве контрольных переменных используем следующие: пол, возраст, семейное положение, количество детей, тип населенного пункта, социальный статус, отрасль, в которой работает респондент, удовлетворенность работой, доход, уро-

вень образования, национальность. Особое внимание уделяем группе вопросов, уточняющих важность религии в жизни респондента, а также трудовому статусу.

В результате получим оценки вероятности выбора факторов:

$$P\left(\textit{выбирает } j\right) = p_j = \frac{\exp\left(x_j'\beta\right)}{\sum_{r=1}^{j}\exp\left(x_r'\beta\right)}.$$

Оценивая методом максимального правдоподобия параметры модели, получим оценки вероятности выбора фактора j представителями религии i.

Научное издание

ТРУДЫ V ВСЕРОССИЙСКОГО СИМПОЗИУМА ПО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Том 2.
Миниэкономика (экономика фирмы)
Мезоэкономика (региональная экономика)

Рекомендовано к изданию Ученым советом
Института экономики УрО РАН
Регистрационный № 20(12)
Протокол №4 от 24.04.2012

Ответственный за выпуск к.э.н. Власов М.В.

Подписано в печать 10.05.12 Формат 60Х84 1/16
Усл.п.л. 15,9 Тираж 250 экз. Заказ №

Издательство ИЭ УрО РАН
620019, Екатеринбург, ул. Московская, 29

Отпечатано с готового оригинал-макета
В типографии Института экономики УрО РАН
620014, г. Екатеринбург, ул. Московская, 29