КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Монография

Москва
2013

УДК 332.1
ББК 65.04
К64

Рецензенты:
В.И. Ляшенко, доктор экономических наук, профессор
Л.Т. Снитко, доктор экономических наук, профессор

К64 Конкурентоспособность российских регионов в условиях глобализации экономики: Монография / под науч. ред. д-ра экон. наук, доц. Растворцевой С.Н. – М.: Экон-информ, 2013. – 335 с.
ISBN 978-5-9506-0996-1

В монографии представлено исследование основных направлений повышения конкурентоспособности региональной экономики с учетом влияния современных факторов развития: мотивация предпринимательской деятельности, совершенствование стратегического планирования, межотраслевых региональных взаимодействий, переход к инновационному типу социально-экономического развития, формирование региональной транспортной системы, стимулирование агломерационных процессов и решение проблем функционирования монопрофильных городов. Особое внимание уделяется развитию теоретических положений научной проблемы.

Монография предназначена для преподавателей, аспирантов и студентов, а также специалистов в области экономики.

УДК 332.1
ББК 65.04

ISBN 978-5-9506-0996-1

© С.Н. Растворцева, 2013

Оглавление

Введение 5

Раздел 1.
ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ 11

Глава 1. Российская экономика в исследованиях международных экономических организаций: сравнительный анализ точек роста национальной конкурентоспособности. 11

Глава 2. Взаимосвязь и взаимовлияние экономической теории и региональной экономики 35

Глава 3. Рентная концепция инфляции применительно к развитию национальной и региональной экономики 50

Глава 4. Исследование агломерационных процессов в региональной экономике с использованием подходов новой экономической географии..... 73

Раздел 2.
НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОСТРАНСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ 95

Глава 5. Исследование практики и методов стратегического планирования. 95

Глава 6. Формирование стратегий пространственного развития региональных транспортных систем в условиях экономического риска: теория, методология, практика 134

Глава 7. Оптимизация структуры заработной платы работников сельского хозяйства с минимизацией влияния специфических особенностей региона 152

Глава 8. Мониторинг финансового положения предприятия как важнейшая компонента анализа финансово-хозяйственной деятельности..... 169

Раздел 3.
ВОПРОСЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ РОССИИ 189

Глава 9. Методика выявления направлений повышения эффективности межотраслевых региональных взаимодействий (на примере Белгородской области). 189

Глава 10. Формирование механизма мотивации предпринимательской деятельности в регионах России. 205
Глава 11. Стратегия развития молодежного малого и среднего предпринимательства в регионах России..... 232
Глава 12. Разработка механизмов перехода к инновационному типу социально-экономического развития региона 251
Глава 13. Венчурное инвестирование инновационных проектов в регионах России. 279
Глава 14. Анализ агломерационных процессов в регионах России 302
Глава 15. Исследование социально-экономического состояния моногородов Центрального Черноземья..... 322

Заключение 330

Введение

Современные реалии развития мировой экономики и растущая степень интеграции России в международные отношения диктуют необходимость качественного пересмотра путей обеспечения высокого уровня ее конкурентоспособности, достижение которого возможно лишь через эффективное социально-экономическое развитие регионов.

Конкурентоспособность российской экономики является объектом исследования ряда международных экономических организаций. Здесь наибольший авторитет имеют работы Всемирного экономического форума, Института менеджмента в Лозанне и Института стратегии и конкурентоспособности при Гарвардском университете. Каждый институт выделяет свои факторы конкурентоспособности, а значит, в разных рейтингах позиция России различна.

Целью исследования, результаты которого отражены в данной монографии, является выработка направлений повышения конкурентоспособности региональной экономики с учетом влияния современных факторов развития и научное сопровождение их реализации.

В главе 1 монографии конкурентоспособность российской экономики рассмотрена с позиций международных организаций, проведен сравнительный анализ точек ее роста.

В главе 2 рассматривается взаимосвязь и взаимовлияние экономической теории и региональной экономики, обосновывается необходимость включения в макроэкономические модели наряду с пятью известными субъектами хозяйствования еще двух: региональных и муниципальных хозяйственных субъектов, а также определяются практические последствия такого рода увеличения хозяйствующих субъектов, используемых в макроэкономических моделях.

Конкурентоспособность национальной и региональной экономики имеет своей ключевой составляющей уровень благосостояния населения. На сегодняшний день уровень вознаграждения за труд в России по сравнению с развитыми странами очень низок. Это обстоятельство во многом сохраняется по той причине, что повышение зарплаты, пенсий, социальных пособий населению вызовет, якобы, всплеск инфляции, что

противоречит истинной природе инфляции, имеющей в своей основе, прежде всего, рентный характер (глава 3). Сейчас в условиях постепенной стабилизации российской экономики, когда уже практически использован потенциал общих схем макроэкономического регулирования трансформационной экономики, наступило время для применения более специфических подходов с целью доведения важнейших ее показателей, в частности инфляции, до минимальных пределов колебаний с тем, чтобы повысить устойчивость экономики и укрепить тенденции наблюдающегося экономического роста.

В главе 4 монографии представлен анализ состояния исследований развития агломерационных процессов в регионах с использованием подходов новой экономической географии.

Разработка стратегических направлений повышения конкурентоспособности экономики российских регионов невозможна без системы стратегического планирования, способной задать и удерживать целенаправленный вектор развития России, объединяющей и согласующей цели и действия на федеральном, межрегиональном, региональном и местном уровнях (глава 5 монографии). Подобная система стратегического планирования способна вывести страну на сильные позиции на мировых рынках, используя не только природно-ресурсный потенциал ее регионов, но и синергетический эффект человеческого потенциала, научно-технических возможностей, системного взаимодействия различных элементов региональной экономики.

Повышение конкурентоспособности экономики российских регионов с позиции совершенствования ее инфраструктуры рассмотрено в главе 6 монографии с позиций обеспечения высокоэффективной региональной транспортной системы. Важность развития транспортной инфраструктуры не вызывает сомнений, при этом разрабатываемые в настоящее время стратегии развития транспортных систем в регионах не имеют научного обоснования, в частности, в большинстве случаев не учитывают факторы экономического риска, возникающие и проявляющиеся на региональном уровне управления. В современных условиях оценка и прогнозирование эффективности функционирования транспорта в экономике региона является неотъемлемой частью принятия стратегических реше-

ний, обеспечивающих стабильность, экономическую безопасность и устойчивость регионального развития.

Повышению конкурентоспособности российских регионов будет способствовать решение проблемы вознаграждения за труд. Так, в связи с упразднением Единой тарифной сетки сегодня возникла ситуация, уже имевшая место быть в девяностые годы прошлого века: отсутствие единой системы организации заработной платы; отсутствие четкой и прозрачной системы материального стимулирования; как следствие, общий спад производства в России. В главе 7 представлен анализ действующих форм и методов организации оплаты труда с целью формирования на его основании указанных форм и методов единой универсальной системы оплаты труда и материального стимулирования работников организаций на примере сельского хозяйства.

В главе 8 рассмотрен мониторинг финансового положения предприятия как важнейшая компонента анализа его хозяйственной деятельности.

Одной из наиболее эффективных форм повышения конкурентоспособности региональной экономики стало объединение предприятий в кластеры. Работа в сфере разработки и проведения кластерной политики ведется в регионах по различным направлениям: от формирования концептуальных подходов к проведению этой политики до создания пилотных проектов на базе отдельных отраслей или предприятий. Научной поддержкой работы по модернизации экономики региона должны служить инструменты, позволяющие получить необходимую информацию и смоделировать последствия осуществления воздействий на экономику. Уточненная методика выявления направлений повышения эффективности межотраслевых региональных взаимодействий позволит регионам экономически обоснованно проводить кластерную политику (глава 9).

Основу повышения конкурентоспособности российских регионов составляет развитие малого предпринимательства, поскольку оно содействует экономическому росту, созданию новых рабочих мест и социальной стабильности в обществе. Развитие малого и среднего предпринимательства определено одним из приоритетных направлений российской государственной политики. В монографии роль предпринимательства для обеспечения конкурентоспособности региональной экономики раскрывается с двух позиций: разработки механизма мотивации предпри-

нимательской деятельности (глава 10) и развития молодежного малого и среднего предпринимательства (глава 11).

Обеспечение высокого уровня конкурентоспособности национальной и региональной экономики в современных условиях предполагает обязательный переход к диверсифицированной инновационной экономике. Такой переход возможен лишь в том случае, если инновационное развитие рассматривается как стратегическая задача не только на федеральном, но и на региональном уровне. Отсутствие общепризнанных подходов к теоретическим и методологическим аспектам инновационной деятельности в регионах осложняет данную задачу и требует разработки научно обоснованной концепции проведения региональной инновационно ориентированной политики как составного элемента стратегии социально-экономического развития региона (глава 12).

При этом необходимым условием активизации инновационной деятельности является развитие рынка венчурного капитала. Влияние венчурного капитала на современную экономику весьма велико: от вполне ожидаемого улучшения условий труда до стратегической макроэкономической задачи – постепенного перехода от сырьевой направленности к инновационной. Сегодня российская венчурная индустрия только начинает формироваться. А учитывая специфику российской среды (от менталитета носителей капитала и инновационных технологий до особенностей налоговой политики) прямое копирование имеющихся западных подходов невозможно. Это делает актуальным проведение исследования (глава 13), направленного на выработку и формирование подходов, механизмов, организационно-экономических условий и моделей устойчивого развития индустрии венчурного капитала в регионах России, а также на определение инструментария управления процессом венчурного инвестирования.

Анализ агломерационных процессов в регионах России представлен в 14 главе монографии. Агломерационные процессы являются объектом исследований новой экономической географии. Важным вопросом, возникающим в ходе анализа, является доказательство наличия таких процессов методами оценки географической концентрации экономической активности и региональной специализации.

В 15 главе работы представлены результаты исследования социально-экономического состояния моногородов Центрального Черноземья.

Книга охватывает широкий спектр направлений и предназначена преподавателями, научным работникам, аспирантам, экономистам, всем тем, кого интересуют современные проблемы развития российской экономики. Для облегчения изучения материалов коллективной монографии список используемой литературы и нумерация таблиц и рисунков приводится в книге поглавно.

Над проведением исследования и подготовкой монографии работал авторский коллектив:

Растворцева Светлана Николаевна, профессор кафедры мировой экономики ФГАОУ ВПО «Белгородский государственный национальный исследовательский университет», доктор экономических наук, доцент (введение, заключение, главы 4, 14, научная редакция монографии).

Акимова Ольга Евгеньевна, доцент кафедры «Мировая экономика и экономическая теория» ФГБОУ ВПО «Волгоградский государственный технический университет», кандидат экономических наук, доцент (глава 10).

Бережная Ольга Владимировна, доцент кафедры экономики и технологии управления ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет», кандидат экономических наук, доцент (глава 6).

Брут-Бруляко Александр Альбертович, старший преподаватель кафедры экономики и управления ФГБОУ ВПО «Костромской государственный технологический университет», кандидат экономических наук (глава 5).

Иванов Максим Александрович, старший преподаватель кафедры налогов, налогообложения и финансового менеджмента ФГБОУ ВПО «Курская государственная сельскохозяйственная академия имени профессора И.И. Иванова», кандидат экономических наук (глава 7)

Колчинская Елизавета Эдуардовна, доцент кафедры управления и планирования социально-экономических процессов им. з.д.н. Ю.А. Лаврикова ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет», кандидат экономических наук, доцент (глава 9).

Кучерявенко Светлана Алексеевна, доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита ФГАОУ ВПО «Белгородский государственный национальный исследовательский университет», кандидат экономических наук, доцент (глава 8).

Манаева Инна Владимировна, аспирант ФГАОУ ВПО «Белгородский государственный национальный исследовательский университет» (глава 15).

Манохин Андрей Юрьевич, доцент кафедры экономики Тамбовского филиала НОУ ВПО «Российский Новый Университет», кандидат экономических наук, доцент (глава 11).

Михальченкова Наталья Алексеевна, первый проректор, доцент кафедры экономики и государственного и муниципального управления АОУ ВПО Республики Коми «Коми республиканская академия государственной службы и управления», кандидат экономических наук, доцент (глава 12).

Павлов Константин Викторович, проректор по науке ЧОУ ВПО «Ижевский институт управления», доктор экономических наук, профессор (глава 2)

Переверзева Маргарита Николаевна, доцент кафедры «Менеджмент» Новомосковского института (филиала) ФГБОУ ВПО «Российский химико-технологический университет им. Д.И. Менделеева», кандидат экономических наук, доцент (глава 13).

Хабибуллин Ринат Галиевич, доцент кафедры финансов и налогообложения ФГБОУ ВПО «Башкирский государственный университет», кандидат экономических наук, доцент (глава 3).

Шкиотов Сергей Владимирович, доцент кафедры экономической теории ФГБОУ ВПО «Ярославский государственный технический университет», кандидат экономических наук, доцент (глава 1).

Раздел 1.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Глава 1.

РОССИЙСКАЯ ЭКОНОМИКА В ИССЛЕДОВАНИЯХ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ТОЧЕК РОСТА НАЦИОНАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

В настоящий момент практически все участники развернувшейся в российском обществе дискуссии согласны с тем, что основными целями социально-экономического развития страны являются обеспечение высокого качества жизни на основе инновационного прорыва и восстановление высокого престижа России в мире. В первом приближении эти цели сформулированы и к настоящему времени закреплены в соответствующих директивных документах государственных органов власти, проблема заключается в том, что мало кто представляет механизм осуществления столь амбициозной задачи.

1. Схема взаимосвязи между теориями сравнительных преимуществ (Д. Рикардо) и конкурентных преимуществ (М. Портер) на основе выделения общей категории «факторная производительность»

К настоящему моменту в экономической литературе сложилась традиция противопоставления двух теорий национальной конкурентоспособности: теории сравнительных преимуществ Д. Рикардо (XIX в.) и теории конкурентных преимуществ М. Портера (XX в.). «Сравнительные преимущества даны стране от природы, они статичны и невоспроизводимы. Конкурентные преимущества динамичны, связаны с инновациями, развитием человеческого капитала, интеллекта и по самой своей природе безграничны» [1]. В целом, не отрицая определенную логику противопоставления сравнительных и конкурентных преимуществ и, соответственно, рикардианской и портеровской модели национальной конкурентоспособности, вместе с тем необходимо отметить, что значительная часть этих рассуждений некорректна по сути. Можно выделить два фактора, объединяющие теорию сравнительных и конкурентных преимуществ. Во-первых, обе теории не объясняют, почему страны конкурируют между собой, что выступает объектом конкурентной борьбы? Ключевое место в теориях и сравнительных, и конкурентных преимуществ занимает сам механизм конкуренции, авторы задаются вопросом, что позволяет странам выигрывать в международном соперничестве. Во-вторых, и Д. Рикардо и М. Портер приходят к одинаковому выводу о ведущей роли производительности труда в достижении конкурентного преимущества страны. Впрочем, теории сравнительных и конкурентных преимуществ имеют существенные отличия (табл.1).

В первом приближении теория Д. Рикардо утверждает, что международная торговля обеспечивает рост мирового производства благодаря тому, что позволяет каждой стране специализироваться на производстве того товара, по которому у нее сравнительное преимущество.

При этом страна обладает сравнительным преимуществом по конкретному товару, если альтернативные издержки его производства, выраженные через иные товары, окажутся в этой стране ниже, чем в дру-

гих странах. В основе этой теории находится предположение, которое никак не поясняется и рассматривается как данность – о неодинаковой производительности труда в различных странах. Экономики с разными значениями относительной производительности труда в различных отраслях будут специализироваться на выпуске разных товаров.

Таблица 1

Основные характеристики теории сравнительных и конкурентных преимуществ

	Теория сравнительных преимуществ	**Теория конкурентных преимуществ**
Факторы производства	Классические (труд, земля, капитал)	Специфические (наука, технология, образования, инновации)
Национальное богатство	наследуется	создается
Субъекты, созидающие преимущества	государство (макроуровень)	отрасли и предприятия (мезо- и микроуровень)
Количество конкурентных лидеров в экономике	Несколько (наиболее доходные, или высокопроизводительные)	все субъекты национальной экономики
Наличие преференций для экономических субъектов	для «чемпионов экономики»	отсутствуют
Роль правительства	прямая	косвенная

Таким образом, производительность труда является ключевой категорией теории сравнительных преимуществ, исходя из посылки классиков об абсолютной мобильности труда только в пределах данной страны (но не между странами), следовательно, можно согласиться и с положением о том, что сравнительные преимущества статичны, даны стране от природы (наследуемы) – так как ни А. Смит, ни Д. Рикардо не объясняли причины различий в производительности труда между странами. По сути, в рикардианской модели отсутствует конкуренция между национальными экономиками, в ее рамках выигрывают абсолютно все участники экономической деятельности, поскольку главная идеологическая задача этой теории, соответствующая тому времени, – доказать взаимовыгодность торговли. Различия в производительности труда между странами не порождали соперничества товаров, производимых с

различными затратами человеческого труда, напротив, создавали модель международной экономики как своеобразного базара, на котором страны обмениваются результатами специализации труда.

Данная теория послужила теоретическим фундаментом концепции международного разделения труда и внешнеторговой политики фритредерства, вплоть до середины XX века оставаясь доминирующей в экономической науке, пока качественные изменения в структуре общественного воспроизводства, инициированные глобализацией, не потребовали создания новой теории, объясняющей не только международную торговлю (обмен), но и международное производство товаров и услуг.

Именно такой теорией и стала концепция конкурентных преимуществ, сформулированная в 80–90-е годы XX века в целом ряде научных публикаций М. Портера в Harvard Business Review [2]. Теория конкурентных преимуществ М. Портера базируется на трёх постулатах: во-первых, национальная конкурентоспособность не наследуется, а создается, причем не государством, а национальными производителями (фирмами и отраслями); во-вторых, решающую роль в достижении и удержании конкурентных преимуществ играет жесткая локальная конкуренция; в-третьих, конкурентное преимущество возникает за счет повышения производительности труда (и капитала), посредством непрерывного инновационного процесса.

«Национальное процветание не наследуется — оно создается. Национальное процветание не вырастает просто из природных ресурсов, имеющейся рабочей силы, процентных ставок или покупательной силы национальной валюты, как это настойчиво утверждается в классической экономике» [3, 162], – так М. Портер заявляет об отходе от традиций классической теории. Однако здесь необходимо сделать некоторые уточнения. Прежде всего, необходимо отметить, что в данном случае, по-видимому, речь идет не об отрицании всей классической теории, а скорее о важной ее составной части – теории абсолютных (сравнительных) преимуществ. Дело в том, что сами классики никогда и не утверждали, что «богатство наследуется», напротив, если обратиться, например, к произведениям основателя классического направления А. Смита, то мы увидим, что богатство нации он напрямую связывал, в том числе, и с производительностью труда, которая никак не может быть унасле-

дована [4]. Другое дело, что если рассматривать теорию абсолютных преимуществ А. Смита и сравнительных преимуществ Д. Рикардо как модель статической конкуренции, в которой наличие тех или иных страновых преимуществ никак не объясняется и рассматривается как данность, то в таком аспекте можно действительно согласиться с позицией М. Портера в том, что богатство действительно наследуется.

«В соответствии с классической экономической теорией факторы производства – труд, земля, природные ресурсы, капитал, инфраструктура – определяют потоки товарооборота. Страна будет экспортировать те товары, при производстве которых максимально используются факторы, которыми она обладает в избытке. Эта доктрина, восходящая к Адаму Смиту и Давиду Рикардо и включенная в классическую экономическую теорию, в лучшем случае оказывается неполной, а в худшем – неверной» [3, 181]. Однако нет ничего удивительного в том, что теории абсолютных и сравнительных преимуществ, созданные еще в XVIII–XIX вв. в совершенно других экономических условиях глобализации утрачивают свои объяснительные способности. В развитых экономиках, классическая триада факторов производства играет все меньшую роль, поэтому с определенной долей условности можно говорить о том, что страна не наследует, а создает наиболее существенные, так называемые специализированные (в терминологии М. Портера) факторы производства, которые вовлекают постоянные и крупные инвестиции и обеспечивают преимущества в наукоемких отраслях промышленности.

Продолжая противопоставлять себя классикам, М. Портер утверждает, что конкурентоспособность конкретной нации зависит от способности ее промышленности вводить новшества и модернизироваться. Однако и это положение никак не противоречит «азбуке» классической политэкономии, напротив, использование категорий «нации, доминирование производственной сферы над непроизводственной» позволяет сделать важный вывод о том, что теория М. Портера развивается в русле неоклассической теории. Факторная производительность определяет и сравнительные, и конкурентные преимущества стран. Понятно, что с развитием производительных сил и производственных отношений в условиях глобализации круг вовлекаемых в производство ресурсов расширяется. Если в XIX в. речь шла о классической триаде факторов про-

изводства (труд–земля–капитал), то в XX-XXI вв. ведущий источник расширения производственных возможностей общества – инновации. Однако сущность этих теорий остается неизменной – рост производительности труда (и других факторов) обеспечивает преимущества (выигрыш) субъектам конкуренции. Здесь возникает вопрос скорее к самому М. Портеру, который связывает национальную конкурентоспособность только лишь с модернизацией промышленности, в то время как уже в 80–90-х гг. XX века более 50% ВНП США создавала непроизводственная сфера.

Итак, можно сделать вывод о том, что идеи высказанные М. Портером, в целом являются логическим развитием взглядов представителей классической школы экономической теории с поправкой на современные тенденции развития международного разделения труда (глобализация) и ключевой ролью производительности труда (и капитала). М. Портер исходит из того, что для повышения уровня конкурентоспособности, которую он определяет через категорию производительности, необходима специализация факторов производства, о чем писал еще А. Смит, говоря о производительности труда, связывая его с прогрессом в разделении труда [4].

Указанные идеи приобретают сегодня особую актуальность и значимость для нашей страны с учётом поставленной перед ней задачей модернизации, повышения национальной конкурентоспособности на мировом рынке.

2. Описание системы факторов, определяющих конкурентные преимущества экономики на разных этапах развития производительных сил

Современный этап глобализации экономических отношений выражается в углублении интернационализации производства и трансграничном движении капитала, формировании глобальной транспортной и информационной инфраструктуры; усилении интернационализации обмена на основе углубления международного разделения труда. Эти процессы происходят отнюдь не спонтанно. Их развитие, а до некоторой степени и

управление, формируются на основе конкурентной борьбы и совершенствования методов и средств управления конкурентоспособностью хозяйства той или иной страны.

Каждой стране в условиях глобальной, высококонкурентной экономики свойственно стремиться к высокому уровню национальной конкурентоспособности. Он не только свидетельствует об умении эффективно распоряжаться доступными для экономики ресурсами, но и в перспективе означает повышение уровня жизни населения страны. Однако для того, чтобы достичь и удержать конкурентные преимущества в выбранном направлении развития национальной экономики, стране необходимо правильно определить это направление и последовательно осуществлять государственную стратегию развития.

Начальное условие совершенствования любой системы управления, в том числе и конкурентоспособностью, лежит в определении параметров управления и показателей, которые должны быть достигнуты в результате управления. В данном случае – это оценка конкурентоспособности страны на мировом (глобальном) рынке.

В практике международных оценок конкурентоспособности стран применяются три основных подхода [5]. Первый подход основан на сопоставлении затрат и цен, складывающихся в национальных хозяйствах сравниваемых стран. Приближение к определению уровня цен дают расчеты значений удельной оплаты труда (unit labor cost), являющейся функцией таких характеристик, как производительность труда, заработная плата и валютный курс. Система этих показателей позволяет аппроксимировать и сопоставлять национальные уровни затрат и цен, определять сдвиги в уровнях конкурентоспособности стран.

Второй подход исходит из анализа реализованных конкурентных преимуществ по результатам внешнеторговой деятельности страны, объема и структуры экспорта, а также по изменению доли отечественных товаров во внутреннем товарообороте. Этот метод позволяет лишь косвенно по состоянию внешнеэкономического сектора судить о готовности страны к конкуренции на мировых рынках.

Третий, комплексный, подход основан на сопоставлении стран по рейтингам конкурентоспособности, которые рассчитываются как взвешенные средние от большого числа различных показателей (в том чис-

ле и экспертных оценок), характеризующих эффективность функционирования национального хозяйства в целом. Конкурентоспособность при таком подходе трактуется обычно весьма широко: как способность страны поддерживать высокие темпы экономического роста в среднесрочном и долгосрочном плане. При этом в целом конкурентоспособность страны может оцениваться несколькими интегрирующими показателями, полученными на основе характеристик технического уровня производства, наукоемкости продукции, эффективности использования ресурсов, уровня экономического потенциала, возможности достижения эффективного соотношения цена/качество и других показателей. На базе установленных показателей, обобщенных методов конкурентоспособности и целевой функции достижения конкурентных преимуществ создается объективная предпосылка для построения системы управления конкурентоспособностью страны и входящих в нее организаций.

В научных исследованиях глобальной конкурентоспособности наибольший авторитет имеют разработки Всемирного экономического форума (ВЭФ), которые публикуются в его ежегодных докладах по конкурентоспособности («The Global Competitiveness Report»). В соответствии с методикой ВЭФ для каждой страны разрабатывается сводный индекс конкурентоспособности, измеряемый на основе макроэкономических показателей, которые наиболее важны для экономического роста и коррелируются с ним в среднесрочной и долгосрочной перспективе. При этом под конкурентоспособностью ВЭФ понимает набор институтов, политик и факторов, определяющих уровень производительности в стране [6, p.4]. Среди множества факторов определяющих производительность и конкурентоспособность национальной экономики, эксперты ВЭФ выделили 111 индикаторов, которые объединили в 12 агрегированных детерминант: институты, инфраструктура, макроэкономическая среда, здравоохранение и начальное образование, высшее образование и профессиональная подготовка, эффективность товарных рынков, эффективность рынка труда, развитость финансового рынка, технологический уровень, размер рынка, развитость бизнеса, инновации.

Поскольку теоретическим фундаментом исследований ВЭФ является модифицированная концепция международной конкурентоспособности, разработанная М. Портером, огромное значение имеют не только

перечисленные выше детерминанты, но и стадия развития исследуемой экономики. По мнению экспертов ВЭФ, существует три стадии развития экономики: 1) экономика, движимая факторами; 2) экономика, движимая эффективностью; 3) экономика, движимая инновациями.

Причем, на первой стадии развития экономики (экономика, движимая факторами), ее рост обусловлен использованием факторов производства, а страны конкурируют исходя из существующих у них базовых условий: в первую очередь, неквалифицированной рабочей силы и природных ресурсов. Компании конкурируют на уровне ценообразования и продают основные продукты или сырье, и их низкая производительность отражается в низких уровнях зарплат. Поддержание конкурентоспособности на этой стадии развития зависит в первую очередь от хорошо функционирующих государственных и частных институтов (1-я детерминанта конкурентоспособности), развитой инфраструктуры (2-я детерминанта), стабильной макроэкономической среды (3-я детерминанта) и здоровой рабочей силы, получившей хотя бы начальное образование (4-я детерминанта).

По мере роста конкурентоспособности страны производительность будет постепенно повышаться, а зарплаты увеличиваться. Затем страны переходят на стадию развития, когда экономика обусловлена эффективностью (2 стадия развития), а, следовательно, необходимо приступать к разработке более эффективных производственных процессов и повышать качество продукции, поскольку зарплаты выросли, а пределы роста цен ограничены. На данном этапе национальная конкурентоспособность в большей степени зависит от высшего образования и профессиональной подготовки (5-я детерминанта), эффективности товарных рынков (6-я детерминанта), хорошо функционирующего рынка труда (7-я детерминанта), развитости финансового рынка (8-я детерминанта), возможности использовать преимущества существующих технологий (9-я детерминанта) и емкости внутреннего или внешнего рынка (10-я детерминанта).

Наконец, к тому моменту, когда страны переходят на стадию, при которой экономика движима инновациями (третья стадия развития), зарплаты уже выросли до такого уровня, что их дальнейший рост и соответствующий рост уровня жизни возможны, только если компании в стране способны конкурировать, производя новые и уникальные про-

дукты. На данной стадии компании должны конкурировать, выпуская новые, отличные от других, товары и используя самые передовые производственные процессы (11-я детерминанта), а также внедряя собственные инновации (12-я детерминанта).

Чтобы учесть в своем исследовании концепцию стадий развития экономики, ВЭФ 12 детерминант конкурентоспособности разбивает на 3 субиндекса, каждый из которых является наиболее значимым для определенной стадии развития (табл.2).

Таблица 2

12 детерминант конкурентоспособности

Субиндекс базовых условий Институты Инфраструктура Макроэкономическая среда Здравоохранение и начальное образование	значимые для экономики, **движимой факторами**
Субиндекс факторов эффективности Высшее образование и профессиональная подготовка Эффективность товарных рынков Эффективность рынка труда Развитость финансового рынка Технологический уровень Размер рынка	значимые для экономики, **движимой эффективностью**
Субиндекс факторов инноваций Развитость бизнеса Инновации	значимые для экономики, **движимой инновациями**

Субиндекс базовых условий включает детерминанты, наиболее значимые для экономик, чье развитие обусловлено факторами производства. Субиндекс факторов эффективности объединяет детерминанты, которые наиболее важны для экономик, движимых эффективностью. И, наконец, в субиндекс факторов инноваций группируются те детерминанты, которые критически важны для стран на стадии развития экономики, движущей силой которой являются инновации [6, p.9].

При этом значимость каждого из трех субиндексов в итоговом индексе конкурентоспособности страны (CGI) будет зависеть от стадии развития исследуемой экономики (табл.2). Для отнесения страны к той или иной стадии развития эксперты ВЭФ используют два показателя:

ВВП на душу населения и доля экспорта минерального сырья в общем объеме экспорта (если эта доля превышает 70%, то страна автоматически причисляется к экономике, движимой факторами) [6, p.10].

В зависимости от стадии развития экономики, будут различаться не только детерминанты, определяющие рост производительности труда и благосостояния населения, но конкретные рекомендации, направленные на повышение уровня национальной конкурентоспособности.

Так, для стран находящихся на первой стадии развития, с низким уровнем дохода основными способами повышения конкурентоспособности и отказа от конкурентных преимуществ, основанных на дешевой рабочей силе и естественных ресурсах являются: на микроэкономическом уровне – улучшение производственного процесса, маркетинговых исследований, совершенствование корпоративной стратегии (прежде всего высокотехнологичных компаний); на макроэкономическом уровне – улучшение делового климата посредством повышения качества инфраструктуры, включая электроснабжение, транспортную сеть.

В странах, движимых эффективностью, со средним уровнем дохода необходимо улучшить состояние инфраструктуры и повысить уровень качества человеческих ресурсов. Для этих стран важным средством роста национальной конкурентоспособности становится улучшение условий деятельности на финансовом рынке, что необходимо для мобилизации капитала и других ресурсов. Нужно, чтобы местные компании были в состоянии воспринять лучшие зарубежные технологии и производить продукцию, качество которой соответствовало бы мировым стандартам.

Для стран с высоким уровнем дохода, движимых инновациями повышение качества и эффективности уже не является достаточным. Основным условием роста конкурентоспособности таких стран становится способность национальных компаний разрабатывать инновационные технологии, создавать уникальный продукт. В таких странах опора на иностранные технологии становится негативным фактором.

Таким образом, национальное благосостояние во многом зависит от уровня конкурентоспособности, фундаментом которой является экономическая политика страны, адекватная уровню ее развития.

3. Практические рекомендации, направленные на повышение конкурентоспособности российской экономики

Последний глобальный экономический кризис продемонстрировал не включенность российской экономики в международные воспроизводственные процессы, что проявилось не столько в большей глубине кризисных явлений охвативших национальное хозяйство, сколько в следовании тенденциям развития мировой воспроизводственной системы. В то время как конкурентоспособные экономики своими решениями формируют структуру мирового воспроизводства, российская экономика лишь откликается на эти сигналы, изменяя предложение минеральных продуктов, составляющих 69,6% национального экспорта [7]. Подобная опосредовано-посредническая роль в мировом воспроизводственном процессе, имеет под собой вполне объективное основание – низкую конкурентоспособность национальной экономики. Доклады, публикуемые ВЭФ демонстрируют поступательное снижение конкурентных позиций российской экономики по итогам не только кризисного 2009 года (63 место рейтинга), но и вполне благополучного 2011 г. (66 место рейтинга) [6].

Эксперты ВЭФ указывают на то, что макроэкономические успехи российской экономики нивелируются ее институциональными слабостями (низкое качество институтов, неэффективность рынка труда, сложности ведения бизнеса, отсутствие конкуренции на товарных рынках), а это, в свою очередь, и привело к снижению уровня конкурентоспособности российской экономики [6, p.27].

К конкурентным преимуществам российской экономики (по мнению экспертов ВЭФ) можно отнести: емкий внутренний рынок (8 место рейтинга из 142-х исследованных экономик), высокий инновационный потенциал (38 место из 142), низкий размер государственного долга (7 из 142), большое число людей с высшим образованием (13), вовлеченность женщин в трудовые отношения (18) и ряд других показателей [6, p. 27, 307].

Конкурентных недостатков у российской экономики значительно больше, перечислим лишь некоторые из них: защита прав собственности (130 место рейтинга из 142-х исследованных экономик), качество дорог (130 место рейтинга из 142), независимость судов (123 место),

распространенность торговых ограничений (134), бремя таможенных процедур (137), устойчивость банков (129), наличие новых технологий (121) и т.д. [6, p.27, 307]

Проблема заключается в том, что в условиях нестабильности глобальной экономики факторы, составляющие основу российской конкурентоспособности, могут быть нивелированы, а конкурентные недостатки сохранят свое негативное влияние на национальную экономику.

Так, макроэкономическая стабильность российской экономики и емкий потребительский рынок напрямую зависят от динамики мировых цен и спроса на сырьевые товары. Учитывая риски глобальной рецессии, высокую спекулятивную составляющую процесса ценообразования на мировых сырьевых площадках, избыток ликвидности на финансовых рынках, а также растущие социальные и военные расходы правительства, первые два конкурентных преимущества российской экономики имеют краткосрочный характер. В то же время рынок труда в России сталкивается сейчас с целым комплексом негативных факторов, которые, в конечном счете, ослабляют это конкурентное преимущество: старение населения, нехватка инженерных кадров, структурно-затяжной характер безработицы, отрицательная динамика рождаемости, приток неквалифицированной рабочей силы из стран СНГ, опережающий рост заработных плат. Говоря об инновационном потенциале, нельзя забывать о том, что главным (и единственным) генератором спроса на инновации в российской экономике является правительство (в лице государственных корпораций), которое может себе это позволить ровно до того момента, пока высоки цены на нефть на мировых рынках.

Таким образом, выделенные в результате исследования ВЭФ конкурентные преимущества российской экономики не могут стать точками роста в силу их высокой зависимости от внешней конъюнктуры и краткосрочного характера. Вместе с тем, негативные факторы, обусловливающие низкую конкурентоспособность российской экономики, такие, как защита частной собственности, независимость судебной системы, бюрократия, коррупция, неэффективность государственного управления, – носят институциональный характер, а, следовательно, изменяются крайне медленно, безотносительно страновой специфики.

Все это и актуализирует задачу ускоренной модернизации российской воспроизводственной системы, повышения уровня ее конкурентоспособности. В этой связи представляет интерес, серия работ Р. Хаусманна, в которой исследуется влияние экспорта на развитие экономик быстрорастущих стран [8]. Суть этой концепции заключается в том, что диверсификация экспортоориентированных экономик редко осуществляется путем перемещения вверх по вертикальным производственным цепочкам. Т.е. если страна специализируется на производстве тканей, то неверно будет предполагать, что естественным направлением диверсификации экономики – станет производство одежды. На практике производством ткани и одежды занимаются совершенно разные страны. Диверсификация экономик происходит в направлении тех товаров, которые предъявляют похожие требования к используемым ресурсам и оборудованию, человеческому капиталу и институциональной среде. Таким образом, если страна производит компьютеры, то она в дальнейшем благодаря специализации сможет освоить и производство других наукоемких товаров. В рамках этой модели вводится показатель, измеряющий расстояние между экспортируемыми товарами, который рассчитывается как обратная величина к вероятности того, что страна экспортирует один товар при условии, что она экспортирует другой. Изучение поля таких товаров позволяет выделить несколько крупных товарных групп, в рамках которых товары расположены близко друг к другу, и значит, диверсификация от одного товара к другому может происходить сравнительно легко. Речь идет о группе электронных товаров, одежды, и продукции промышленности. Остальные товары расположены на сравнительно далеком друг от друга расстоянии, что означает, невозможность «естественной» диверсификации экономики. Важнейшее место среди таких секторов занимают природные ресурсы и сельскохозяйственная продукция. Анализ, проведенный группой российских экономистов показал, что отечественный экспорт находится на периферии «товарного поля», и расстояние до ближайших товаров от существующей экспортной корзины очень велико [9]. Таким образом, естественная диверсификация российской экономики быстрыми темпами не возможна, ведь при сложившейся структуре экономики необходимо искать инструменты стимулирования частных инвестиций в производство не только ближайших товаров, но и находящихся в тех

секторах, где затем легко можно будет осуществить «органическую» диверсификацию. Подобные частные инвестиции сопряжены со значительными рисками, поскольку с одной стороны, высока вероятность низкой отдачи от капитала особенно в краткосрочном периоде, а с другой несовершенство институциональной среды, означает риски неэкономического характера связанные с соблюдением контрактов, сохранением контроля за инвестициями. Отсюда следует, во-первых, неизбежность «революционного» пути модернизации российской воспроизводственной системы и, во-вторых, ведущая роль государства в этом процессе.

Сейчас, судя по риторике высших должных лиц страны, пришло осознание необходимости экстренной и революционной модернизации российской экономики. Однако вопрос о том, на каком базисе должно осуществляться это догоняющее развитие и что является конечной его целью, остается предметом многочисленных научных дискуссий [10]. Одни экономисты придерживаются концепции модернизации в рамках индустриальной парадигмы, а другие – постиндустриальной. В первом случае речь идет о развитии национальной промышленности, путем проведения активной промышленной политики, с опорой на сравнительные (страновые) преимущества в виде богатых природных ресурсов, квалифицированной рабочей силы и богатого опыта накопленного за годы советской индустриализации. Вторые, главным инструментом модернизации видят процесс создания собственных высоких технологий, считая возможным «проскочить» индустриальную фазу развития. По сути оба вышеобозначенных подхода исходят из так называемой неорганичной, экзогенной теории модернизации, с четко артикулированной ролью государства и фактическим признанием отсутствия внутренних факторов развития национальной экономики.

И та и другая концепция модернизации, имеет ряд очевидных слабостей. Так, модель модернизации индустриального типа не отвечает на важнейшие вопросы:

какие отрасли национальной экономики должны стать основанием новой промышленной политики?

какова конкурентная ниша российской экономики на мировых рынках?

за счет каких механизмов будет осуществляться сама модернизация?

Кроме того, учитывая слабость институциональной среды сложившейся в российской экономике и высокую коррупционную составляющую принимаемых хозяйственных решений, возникают дополнительные риски, связанные не только с самим определением «приоритетных» отраслей будущей модернизации, что является результатом политического процесса и поэтому не свободно от воздействия «групп влияния», но и потерями в следствии неверно выбранного вектора развития национальной экономики. Нельзя забывать и о том, что даже если «локомотивы» роста выбраны правильно, не исключено, что их количественный рост не будет сопровождаться непосредственным повышением национальной конкурентоспособности, причем такая ситуация может быть вполне совместима с повышением эффективности использования ресурсов в экономике в целом (это относится к случаю позитивных побочных эффектов развития выбранной отрасли для развития других отраслей, например, в плане снижения средних издержек).

С другой стороны, модель модернизации постиндустриального типа, которую приняло на вооружение российское правительство в надежде догнать развитые страны, посредством активного стимулирования спроса на инновации, неизбежно столкнется с двумя группами вызовов. Во-первых, необходимо четко понимать, что сами по себе технологии, инновации ничего не стоят. Они важны именно своим прикладным приложением, способностью улучшить производственные и организационные процессы, создать конкурентоспособные товары и услуги. Без восстановления промышленности, обновления основных фондов, все многомиллиардные инновационные проекты-аналоги «Силиконовой долины» бессмысленны просто в силу того, что их результаты не к чему будет приложить, когда появятся опытные образцы высокотехнологичных изделий. Во-вторых, речь идет об упоминавшейся проблеме несовершенства институциональной среды сложившейся в российской экономике. Так, на данном этапе развития общую картину инновационных процессов в России определяют всего четыре отрасли – машиностроение и металлургия, химическая и пищевая промышленность. Они охватывают более 70% всех инновационных предприятий в экономике, как правило, отличаясь более высоким уровнем инновационной активности, в 2–3 раза превосходящим средний по российской промышлен-

ности [11]. Подобное состояние российской экономики во многом и определяется качеством институциональной среды сложившейся за последние годы в России. То есть существующие институты не только не стимулируют инновационную активность, обеспечивающую рост производительности труда, они даже не обеспечивают механизм трансферта экономической ренты в социальную.

Если обратиться к опыту наиболее конкурентоспособных экономик мира, то отчетливо видно, что их преимущества основаны не на богатстве природных ресурсов, а на эффективной работе основных институтов: ограничение деятельности монополий на рынках; жесткая защита частной собственности; соблюдение договорных обязательств (контрактов), обеспечивающих минимизацию трансакционных издержек; налоговая система, подконтрольная налогоплательщикам через механизм демократического представительства с сильным налоговым администрированием; эффективные государственные службы с низким уровнем коррупции; демократическая политическая система с политической конкуренцией, разделением и сменяемостью властей, создающая надежные механизмы контроля общества над государством и бюрократией; независимая судебная система, вызывающая доверие граждан к справедливости принимаемых решений; сильная система органов охраны правопорядка и исполнения судебных решений, обеспечивающая высокую степень неотвратимости наказания за нарушение законов; минимальный разрыв между формальными и неформальными нормами социального поведения.

Совершенно ясно, что это идеализированная картина, и многочисленные примеры из жизни зарубежных стран, свидетельствуют о несовершенстве указанных институтов. Вместе с тем, несмотря на эти частные «провалы», институты все же выполняют свои основные функции, работая как система, а процедуры, учреждения и частная инициатива граждан рано или поздно приводит к выявлению отклонений от принятых норм, обеспечивая их устранение. Как совершенно верно пишет Е. Ясин, трудно доказать, что именно институты работающие как целостная система обусловливают процветание страны, но факт остается фактом: где эти институты укоренены и показывают свою работоспособность, те страны процветают [9].

Меж тем в России за годы либеральных реформ сформировалась жесткая институциональная среда, как ответ на вызовы: высокого уровня коррупции, бюрократии, политической и экономической нестабильности и взаимного недоверия экономических агентов. Можно смело утверждать, что своих основных целей – снижения коррупции и создания атмосферы доверия – эти институциональные структуры не достигли. Так, по оценке Transparency International, Россия в 2010 г. занимала 154-е место (из 178) в мире по уровню коррупции [12]. Тем не менее, необходимо признать, что на этапе восстановления национальной экономики и догоняющего развития сложившаяся система институтов, во многом способствовала макроэкономической стабилизации и созданию условий для устойчивого экономического роста.

Однако сейчас, когда российское правительство реализует стратегию модернизации посредством перехода к инновационному пути развития, жесткая институциональная среда препятствует росту конкурентоспособности. Как доказывает в своих работах Ф. Агион [13], переход к инновационному пути развития неразрывно связан с изменением не просто структуры экономики, но и прежде всего сложившихся институциональных форм, среды. Это связано с тем, что для догоняющего развития и развития на основе инноваций необходимы разные институты. Сложившаяся система институтов в России ограничивает жесткими рамками деятельность всех экономических субъектов – и предпринимателей, и работников, и представителей государства. Система, таким образом, не настроена на то, чтобы позволять субъектам экспериментировать и принимать на себя риски, невосприимчива к нововведениям и технологическим инновациям. Большинство институтов, необходимых для успешного развития экономики на базе инноваций, – судебная и финансовая системы, сфера деловых услуг, включая юридические и консалтинговые, гибкие формы занятости и т. д., – если и существуют, то находятся в стадии формирования. Более того, в последние десять лет основные реформы в институциональной сфере были связаны с созданием институтов, необходимых для восстановительного развития и осуществления макроэкономической стабилизации.

Проблема заключается в том, что институциональные изменения протекают крайне медленно, это болезненный для всего общества

процесс, а вызовы глобальной конкуренции и снижающегося качества жизни населения подталкивают государство к поспешным, необдуманным стратегиям, не учитывающим фактор необходимости институциональных преобразований. Именно в этом заключается основной риск осуществляемых сейчас российским правительством действий, направленных на ускоренную модернизацию экономики. Зарубежные примеры, методы, инструменты, политики и процедуры будут неизбежно «пробуксовывать» в России не потому, что они плохи или неэффективны, а в силу отсутствия развитой институциональной среды способной воспринять эти практики (новшества). Сама институциональная среда сложившаяся в России отвергает, вступает в конфликт с задачами инновационной модернизации. Практика реализации российских экономических реформ подтверждает этот неутешительный вывод.

Российское правительство проигрывает «гонку со временем», а риски второй волны глобального кризиса заставляют его предпринимать экстренные меры перехода к новому инновационному укладу экономики, но эти действия не носят системного, последовательного характера и ограничиваются лишь точечным воздействием на отдельные элементы воспроизводственной системы.

Понятно что, государственная политика не должна привязываться к определенным теоретическим моделям, она должна опираться на здравый смысл, на анализ затрат и выгод любого принимаемого решения, на обоснованных прогнозах, и самое главное – должна учитывать фактор несовершенной институциональной среды. Сами по себе рыночные силы не приведут к формированию в России структуры экономики, способной обеспечить процветание страны: они скорее будут толкать ее к закреплению сырьевой ориентации, а стало быть, и сравнительно низких темпов роста производительности труда. С другой стороны, традиционные варианты промышленной политики (отраслевые приоритеты развития, государственные инвестиции, высокие налоги или преференции отдельным хозяйствующим субъектам) не только будут порождать дальнейшее снижение эффективности, бюрократию и коррупцию; они непригодны сами по себе, в силу высокой изменчивости и неопределенности точек роста в глобальной экономике.

Программа модернизации российской экономики как составная часть стратегии повышения ее конкурентоспособности, своей главной целью должна ставить не освоение новых технологий (это всего лишь инструмент), а улучшение качества жизни населения, посредством повышения производительности труда.

Таким образом, программа социально-экономической стратегии модернизации экономики на основе роста производительности труда, посредством внедрения инноваций, должна сочетать в себе отдельные элементы конкурентной и промышленной политики. Основу подобной стратегии должны составлять преобразования в институциональной сфере (долгосрочный – социальный аспект стратегии), и конкретные, системные мероприятия в сфере материального и нематериального производства (кратко- и среднесрочный – экономический аспект стратегии). Учитывая выявленные ранее недостатки подходов к модернизации российской экономики, сгруппируем мероприятия направленные на повышение национальной конкурентоспособности в две группы (табл.3).

Таблица 3

Меры по модернизации российской экономики с целью повышения уровня ее конкурентоспособности

Конкурентные недостатки российской экономики	**Мероприятия**
1	**2**
1. Изношенность основных фондов	1.1 создание системы амортизационных фондов, т.е. использования амортизационных средств по своему экономическому назначению (а не на выплату заработной платы, финансирование текущей деятельности и т. д.); 1.2 обеспечение условий эффективного функционирования лизингового рынка как одного из главных инструментов обновления основного капитала; 1.3 внедрение мероприятий по улучшению банковского, страхового рынка в части эффективного инвестиционного финансирования реального сектора экономики; 1.4 формирование на государственном уровне системы информационной поддержки, статистического сопровождения, образовательных программ для своевременного мониторинга результатов обновления основного капитала и доведения предприятиям основных принципов, итогов деятельности в этом направлении;

Продолжение таблицы 3

1	2
	1.5 снижение налога на прибыль, с тем чтобы стимулировать механизм реинвестирования прибыли и «оживить» амортизационную политику предприятий; 1.6 установление системы налогообложения, при которой амортизационные начисления, расходуемые предприятиями не на обновление основного капитала, облагались бы налогом на прибыль в общем порядке; 1.7 учет всех затрат предприятий на цели проведения НИОКР, модернизации производства и внедрения новых технологий в составе издержек производства, их освобождение от налогообложения; 1.8 предоставление льгот по налогу на вновь приобретенное имущество, особенно высокотехнологичное; механизм льгот по ускоренной амортизации и различным дополнительным списаниям; 1.9 повышение эффективности государственного контроля над использованием амортизационных отчислений и фондов накопления на предприятиях, контролируемых государством (включая естественные монополии) в целях размещения заказов среди производителей отечественного оборудования; 1.10 субсидирование импорта перспективных современных технологий и научно-технической информации.
2. Отсутствие кредитования реального сектора экономики	2.1 кардинальное изменение политики рефинансирования коммерческих банков, продолжение тренда на снижение учетной ставки; 2.2 развитие беззалогового кредитования инновационных проектов; 2.3 дебюрократизация банковской системы, путем снижения трансакционных издержек получения кредита; 2.4 изменение критериев предоставления банковского кредита с упрощенной формой документов для инвестиционных проектов; 2.5 государственное страхование рисков для коммерческих банков по крупным инновационным проектам, стратегически важным направлениям; 2.6 разрешение страховым компаниям и пенсионным фондам участвовать в венчурных проектах.
3. Несовершенная институциональная среда	3.1 механизм создания государственного заказа на использование новых технологий не только на прямую, но посредством введения современных стандартов (косвенно);

Окончание таблицы 3

1	2
	3.2 «замораживание» тарифов на газ, водоснабжение и электроэнергию в ближайшие три года; 3.3 усиление защиты прав предпринимателей в практической работе правоохранительной системы, ее очищение от коррупции; 3.4 повышение эффективности работы судебной системы разрешения хозяйственных споров, ее защита от административного и криминального давления; 3.5 выведение антимонопольных органов из структур исполнительной власти, обеспечение их самостоятельности и ответственности за должное выполнение своих функций; 3.6 развитие современных транспортных узлов, позволяющих существенно улучшить скорость и надежность комбинированных перевозок; 3.7 развитие информационной инфраструктуры на основе современных систем спутниковой и оптоволоконной связи, сотовой связи в городах; 3.8 охрана окружающей среды на основе современных экологически чистых технологий; 3.9 обеспечение приоритетности государственной поддержки НИОКР, конверсии наукоемкой промышленности и стимулирования НТП, увеличение государственных расходов на эти цели; 3.10 субсидирование расходов на защиту интеллектуальной собственности на отечественные изобретения и разработки за рубежом.

4. Заключение

1. Теории сравнительных и конкурентных преимуществ «генетически» связаны между собой через категорию «факторная производительность», поскольку именно рост производительности труда (капитала) определяет конкурентоспособность страны и, по мнению Д. Рикардо и, по мнению М. Портера, обеспечивая при этом рост общественного благосостояния. Таким образом, меняется лишь форма, набор факторов производства вслед за развитием производительных сил, но сущность национальной конкурентоспособности – производительность труда, ос-

тается неизменной. В рикардианской парадигме в условиях интернационализации экономических отношений выигрывают абсолютно все участники международной конкуренции, благодаря росту производительности труда, расширению рынков сбыта и увеличению общественного благосостояния (модель международного разделения труда). В теории М. Портера в условиях глобализации экономических отношений выигрывают лишь самые эффективные участники конкуренции – «бесконечные-инноваторы», все остальные обречены на поражение и снижение уровня общественного благосостояния.

2. Низкая конкурентоспособность российской экономики обусловлена системными диспропорциями и слабой институциональной средой. Подавляющая часть отечественных и зарубежных исследований, оценивающих уровень национальной конкурентоспособности, подчеркивает ведущую роль институциональной среды как главного фактора инициирующего создание конкурентных преимуществ. По мнению экспертов ВЭФ существует две группы факторов обеспечивающих в краткосрочном периоде рост национальной конкурентоспособности: емкий (требовательный) потребительски рынок и макроэкономическую стабильность (обеспеченную высокими ценами на нефть). Однако последний экономический кризис показал все недолговечность конкурентных преимуществ российской экономики. Вместе с тем, выявленные в результате анализа исследования ВЭФ конкурентные недостатки российской экономики носят структурный, институциональный характер, их преодоление потребует значительного (долгосрочного) периода времени.

3. Социально-экономическая стратегия повышения конкурентоспособности российской экономики должна опираться на повышение производительности труда (посредством внедрения инноваций), усиление регулирующей роли государства и реформирование институциональной среды.

Литература

1 Дынкин, А.А. Конкурентоспособность России в глобальной экономике [Текст] / А.А. Дынкин, Ю.В. Куренков, Ю.Л. Адно. – М.: Международные отношения, 2003. – 376 с.

2 The Competitive Advantage of Nations [Текст]. – Free Press; 1 edition (Jun 1 1998). – 896p., Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance [Текст]. – Free Press; 1 edition (Jun 1 1998). – 592p., Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors [Текст]. – Free Press; 1 edition (Jun 1 1998). – 392p.

3 Портер, М. Конкуренция [Текст]: пер. с англ. / М. Портер. – М. : Вильямс, 2000 . – 495 с.

4 Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов [Текст]. М., 1962. – 572с.

5 Фатхутдинов Р. Конкурентоспособность: Россия и мир. 1992-2015. – М.: Экономика, 2005. – 606с.

6 The Global Competitiveness Report 2011-2012 [Электронный ресурс] / World Economic Forum. – Электрон. дан. – Geneva, 2011. – Режим доступа : http://www3.weforum.org/docs/WEF_GCR_Report_2011-12.pdf, свободный. – Загл. с экрана.

7 Федеральная служба государственной статистики[Электронный ресурс] / Электрон. дан. – М., 2011. – http://www.gks.ru/free_doc/2009/b09_11/26-4ex.htm, свободный. – Загл. с экрана.

8 Hausmann, R. What Export Matters [Текст] / R. Hausmann, J. Hwang // Journal of Economic Growth. – 2007. – vol. 12. – №1. – P. 32 – 41.

9 Ясин, Е. Стратегия-2050: справится ли Россия с вызовами глобализации? [Текст] / Е. Ясин, К. Юдаева // Вопросы экономики. – 2008. – №5. – С. 4-21.

10 Гришин, И. Модернизация России в контексте глобализации [Текст] / И. Гришин // Мировая экономика и международные отношения. – 2010. – № 2. – С. 90-103; Гришин, И. Модернизация России в контексте глобализации (окончание) [Текст] / И. Гришин // Мировая экономика и международные отношения. – 2010. – № 3. – С. 105-117.

11 Гохберг Л. Инновационные процессы: тенденции и проблемы [Электронный ресурс] / Л. Гохберг // Экономический портал. – Электрон. дан. – М., 2011. – Режим доступа : //www.institutiones.com/innovations/59-2008-06-26-07-34-19.html, свободный. – Загл. с экрана.

12 Самые коррумпированные страны в 2009 году [Электронный ресурс] / РБК. Рейтинг. – Электрон. дан. – М., 2011. – Режим доступа: http://rating.rbc.ru/article.shtml?2009/11/18/32622528, свободный. – Загл. с экрана

13 Ясин, Е. Конкурентоспособность и модернизация российской экономики [Текст] / Е. Ясин, А. Яковлев // Вопросы экономики. – 2004. – № 7. – С. 4-34.

Глава 2.

ВЗАИМОСВЯЗЬ И ВЗАИМОВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ И РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

В настоящее время в макроэкономических научных концепциях, в теоретическом аспекте отражающих функционирование современной рыночной экономики на национальном уровне, как правило, выделяют 5 взаимодействующих субъектов: макропроизводитель, макропотребитель, государство (правительство), группа заграничных субъектов и социальные институты (такие, например, как профсоюзы). В соответствии с этим в российской Системе национальных счетов выделяются следующие секторы национальной экономики: нефинансовые корпорации, финансовые корпорации, государственное управление, домашние хозяйства и некоммерческие организации, обслуживающие домашние хозяйства. В составе этих секторов можно выделить следующие подсекторы [1]:

– нефинансовые корпорации: государственные предприятия; негосударственные национальные нефинансовые предприятия (акционерные общества, товарищества, кооперативы, частные предприятия и др.); иностранные нефинансовые предприятия;

– финансовые корпорации: банки; инвестиционные фонды; фондовые биржи; страховые компании; пенсионные фонды и др.;

– государственные учреждения: государственные учреждения и организации; государственные фонды социального обеспечения и другие внебюджетные фонды;

– некоммерческие организации, обслуживающие домашние хозяйства: общественные и религиозные организации (политические партии, профсоюзные организации, религиозные общества, спортивные

организации, ассоциации потребителей, различные общества по интересам и др.); благотворительные общества и фонды; некоммерческие организации, создаваемые как подразделения предприятий и организаций (ведомственные больницы, поликлиники, санатории, спортивные базы, клубы и др.);

– домашние хозяйства: отдельные домашние хозяйства и принадлежащие им некорпорированные предприятия, например, подсобные хозяйства рабочих и служащих, индивидуальные крестьянские хозяйства и др.

Однако, на наш взгляд, кроме вышеперечисленных 5 субъектов в качестве самостоятельных необходимо выделить еще 2: региональный и муниципальный. Объясняется это рядом причин. Одной из них является то, что уже достаточно давно наряду с различными разновидностями и моделями рынка в качестве самостоятельного феномена фигурирует региональный рынок. Другой причиной является усиление влияния региональных факторов на темпы и уровень социально-экономического развития передовых стран. В этой связи целесообразно вспомнить о характерном для развитого мира процессе регионализации, выражающемся в происходящем в последние десятилетия росте собственных доходов территориальных бюджетов западных государств, в увеличении удельного веса региональных и муниципальных налогов в общей структуре налоговых поступлений в них и т. д.

В России, насчитывающей более 80 крупных субъектов Федерации и около 30 тысяч региональных бюджетов проблема учета территориального фактора в эффективном развитии национальной экономики еще более актуальна. Правда, учитывая многоаспектность понятия «регион», которое используется и для обозначения крупного региона мира (например, европейский, азиатский и пр.), и для относительно небольшой территории, необходимо уточнить, что нами имеется в виду. Выделяя региональный уровень в качестве еще одного самостоятельного субъекта, нами имеются в виду лишь те территориальные образования, которые составляют часть национальной экономики и имеют определенные властные структуры, способные регулировать протекание социально-экономических процессов на соответствующей территории. В территориальном устройстве современного российского общества

под данное определение подходят субъекты Российской Федерации и федеральные округа. Более того, следует напомнить, что в России уровни субъектов Федерации и федеральных округов наряду с федеральным уровнем также относятся к системе государственного управления (в отличие от муниципального уровня).

Учитывая специфику функционирования региональной экономики целесообразно, на наш взгляд, при осуществлении теоретического анализа из государственного управления (государства) как одного из 5 взаимодействующих субъектов вычленять региональное управление в качестве еще одного самостоятельного (т.е. иначе говоря, шестого) субъекта. Действительно, ведь для эффективного функционирования экономики многих стран большое значение имеет оптимальное использование региональной собственности, территориальных бюджетов и налогов. Напомним, что на территории субъектов Российской Федерации выделяют следующие разновидности объектов собственности: федеральную собственность, исключительную собственность самого субъекта, а также собственность, находящуюся в совместном ведении как федерального центра, так и органов власти самого субъекта Российской Федерации. Каждый субъект имеет также и так называемые закрепленные (собственные) доходы, не зависящие от федерального центра, кроме этого, как правило, формируются и региональные внебюджетные фонды.

Наряду с региональным в качестве отдельного субъекта целесообразно, на наш взгляд, выделить также и муниципальный уровень. Правда, нередко в специальной литературе можно встретить мнение о том, что муниципалитеты являются разновидностью регионов и поэтому логично, что в этом случае нет необходимости в макроэкономической теории кроме регионального выделять еще и муниципальный уровень. Однако на это можно возразить следующее. В России в соответствии с ее Конституцией, принятой в декабре 1993 г., муниципальный уровень существенно отличается от регионального, отождествляемого здесь с уровнем субъекта Российской Федерации. Как уже выше отмечалось, в России региональный уровень (т.е. уровень субъекта Федерации) является наряду с федеральным разновидностью системы государственного управления. Муниципальный же уровень в соответствии с Конституцией России не относятся к этой системе.

Это в значительной мере объясняется тем, что в процессе формирования системы муниципалитетов в России была взята на вооружение так называемая англосаксонская модель, которая характеризуется более глубокой автономией местных органов и отсутствием выраженного подчинения их государственным властным структурам. Англосаксонская система зародилась в Великобритании. Ее важнейший признак – отсутствие на местах полномочных представителей правительства, опекающих выборные органы [2]. Здесь имеет место двухступенчатая система местного управления – страна поделена на графства, а графства – на округа. Основу системы составляют графства, им переданы все важнейшие функции, которые по закону могли осуществлять местные выборные органы. Округа, за исключением метрополитенских, наделены второстепенными функциями.

Для США, где также используется англосаксонский тип местного самоуправления, характерна высокая степень децентрализации функций государства в социально-экономической сфере. Федеративная система предоставляет штатам определенную экономическую автономию и широкие полномочия, местные органы в правовом отношении непосредственно зависят от них. Каждый штат имеет свою конституцию, в которой закреплены основные принципы и формы его государственного устройства и устройства местных органов.

Таким образом, в системе взаимоотношений между муниципалитетами (т.е. органами местного самоуправления) и государственными структурами, в т.ч. региональными органами власти российская практика (в основе которой лежит, как уже указывалось, преимущественно использование англосаксонской модели) характеризуется существенной автономией каждой из этих двух подсистем. В этих условиях вполне оправдано при проведении теоретического анализа выделение муниципального уровня в качестве отдельно субъекта. Это объясняется значительными объемами муниципальной экономики, включающей муниципальную собственность, муниципальные предприятия, муниципальные бюджеты и налоги, а также внебюджетные фонды. Правда, следует отметить, что наряду с англосаксонским типом местного самоуправления, который наиболее характерен для таких стран, как США, Великобритания, Канада, Австралия и Новая Зеландия, существуют и иные модели и

системы муниципалитетов. В развитых странах рыночной ориентации кроме англосаксонского типа выделяют также французский (континентальный) и смешанный типы местного самоуправления.

Французский (континентальный) тип местного управления впервые зародился во Франции [3]. Статусом местных органов во Франции обладают департаменты и коммуны, причем основные административно-территориалъные структуры являются одновременно и местными образованиями, и органами государственного управления. В настоящее время в стране насчитывается 95 департаментов и свыше 36 тыс. коммун. Кроме них в качестве государственных единиц управления выступают также административные округа и региональные органы.

Департамент как местный орган в лице генерального совета наделен следующими полномочиями: создавать и организовывать определенные департаментские публичные службы и управлять ими; управлять имуществом департамента; принимать бюджет департамента и контролировать его исполнение; осуществлять функции совещательного органа департамента, хозяйственного планирования и регионального программирования. Высший орган коммуны – муниципальный совет, избирающий из своего состава мэра и его заместителей. Мэр представляет исполнительную власть коммуны и выступает в двух качествах – как глава самоуправления и как представитель центральной власти (в связи с тем, что коммуна является одновременно и государственным округом, и местным образованием).

В ряде других государств система местного самоуправления относится к тому же типу, что и во Франции, что, однако не означает абсолютного дублирования. В Италии, например, имеет место трехзвенная система – в областях, провинциях и общинах. Области – это автономные структуры с самостоятельной ответственностью и функциями, провинции и общины – единицы местного управления в рамках территориального деления государства и областей. Как правило, область делегирует часть административных функций провинциям и общинам, выделяя им соответствующие финансовые средства (как областные, так и государственные).

Смешанный тип местного управления наиболее характерен для Германии и Японии. В Японии местное управление двухзвенное: выс-

шее звено – префектура, второе звено – города, поселки, деревни. Здесь действует Закон о местном самоуправлении, в котором содержится детальная регламентация его структуры, а также внутренней организации и компетенции местных органов всех уровней, что в определенной степени ограничивает свободу системы местного управления [4].

В Германии выделяют пять уровней территориального управления – федерация, земли, округа, районы и города в ранге районов, общины. Базовые единицы коммунального управления – общины, районы и города. Среди многообразия общин, являющихся низшими звеньями коммунальной системы, различают городские и сельские, однако во всех случаях в качестве представительного органа общины выступает совет. В стране не унифицированы требования к структуре коммунального управления и имеется много местных управляющих органов, обладающих индивидуальными чертами. Выделяют несколько типов муниципальной администрации, которые характеризуются определенными особенностями функциональных связей между выборными и исполнительными органами. Таким образом, в странах с развитой рыночной экономикой наблюдается широкий диапазон типов и форм местного управления.

При осуществлении теоретического анализа национальной экономики выделение муниципального уровня в качестве самостоятельного субъекта целесообразно, на наш взгляд, лишь для тех стран, где реализуются англосаксонская и смешанная модели местного самоуправления, тогда как в случае французской модели муниципальный уровень просто станет составным элементом регионального уровня. Может сложиться впечатление, что вопрос о количестве взаимодействующих субъектов, необходимых и в то же время достаточных для адекватного отражения в теории эффективного функционирования макроэкономики при рыночных отношениях не имеет большого практического значения.

Однако это мнение глубоко ошибочно. Так, использование в макроэкономических моделях наряду с пятью традиционными взаимодействующими субъектами, такими, как макропроизводитель, макропотребитель, государство (правительство), группа заграничных субъектов и социальные институты еще двух – региональных и муниципальных органов власти (т.е. вместо 5 следует использовать 7 взаимодействующих субъектов) позволит не только более глубоко понимать происходящие

социально-экономические процессы в системе общественного воспроизводства, но и внести серьезные изменения в Систему национальных счетов, где следует предусмотреть появление отдельных новых секторов национальной экономики, связанных с региональным и муниципальным уровнями.

Предложенный нами подход позволит также усилить взаимосвязь между экономической теорией и региональной экономикой, что должно позитивно сказаться на развитии обеих научных дисциплин. В этой связи стоит напомнить о том, что одной из важнейших причин весьма неэффективного реформирования российской экономики в 90-х годах XX века являлся недостаточный учет территориальных особенностей различных регионов страны при разработке стратегии общественного развития.

Подход, когда регион рассматривается как полноценный хозяйствующий субъект рыночной экономики, позволит также существенно развить систему статистического учета межрегиональных взаимодействий [5]. Действительно, уточним сказанное. Региональная экономика как отрасль научных знаний достаточно давно и продуктивно разрабатывается отечественными и зарубежными исследователями. Интересные наработки имеются в теории территориального разделения труда, моделировании регионального развития, разработке схем и прогнозов развития и размещения производительных сил, исследовании территориальных закономерностей, циклов производства и т.п. Однако, на наш взгляд, целесообразно из всей совокупности проблем теории региональной экономики в особую группу выделить вопросы выявления общего и особенного в осуществлении хозяйственных процессов в различных районах страны, проблемы межрегиональных социально-экономических взаимодействий (межрегиональных технолого-производственных взаимосвязей, межрегионального товарообмена и т.п.), вопросы сравнительного анализа перехода к рынку в разных районах страны и прочее. Раздел же теории региональной экономики, который специализируется на рассмотрении и анализе такого рода проблем, имеет смысл обозначить как "межрегиональная экономика". Аналогично раздел теории региональной экологии, занимающейся рассмотрением и анализом вопросов экологических отношений и связей между различными регионами целесообразно обозначить как "межрегиональная экология".

Выделение межрегиональной экономики в качестве специального раздела экономической теории вполне оправдано, ибо, тем самым, акцентируется внимание на существовании особой группы проблем выявления общего и особенного в реализации экономических процессов в различных регионах, что должно в конечном счете интенсифицировать процесс их разрешения. Причем следует добавить, что раскрытие такого рода проблем может существенно повлиять на эффективность общественного воспроизводства в целом. Необходимо заметить, что вопросами межрегиональной экономики и отечественные, и зарубежные исследователи в той или иной форме занимались и раньше [6], правда, происходило это в основном спорадически. Как такового целенаправленного исследования межрегиональных социально-экономических проблем до сих пор не было и, поэтому, для того, чтобы восполнить этот пробел, нужно создать условия и принять необходимые меры для полноценного и комплексного развития межрегиональной экономики как особой и специализированной теоретической дисциплины.

Таким образом, межрегиональные социально-экономические (в том числе и эколого-экономические) отношения представляют собой один из наименее изученных аспектов теории региональной экономики и региональной экологии. В частности, в настоящее время не приходится говорить о существовании достаточно полной системы показателей, на основе которой можно получить всестороннюю комплексную информацию о состоянии и динамике межрегиональных хозяйственных взаимодействий и связей. Во многом именно с этим обстоятельством связано отсутствие полной и достаточно достоверной статистической информации об эколого-экономических отношениях между разными регионами России в условиях формирования рыночных отношений. В связи с этим весьма актуально рассмотрение проблемы о системе показателей, характеризующих различные направления и формы межтерриториальных хозяйственных взаимосвязей.

В этой системе в особую группу следует выделить показатели, характеризующие межрегиональную торговлю. Целесообразно использовать показатели регионального экспорта и импорта, измеряемые как в стоимостной, так и в натуральной форме. Правда в этой связи может возникнуть путаница из-за того, что многие регионы, особенно относя-

щиеся к пограничным, непосредственно торгуют с другими государствами и поэтому в этих случаях более правильным было бы, если под региональным импортом и экспортом понимать соответственно ввоз в регион и вывоз товаров и услуг из данного региона за границу, а для обозначения результатов собственно межрегиональной торговли использовать показатели межрегионального ввоза и межрегионального вывоза. Такое разграничение понятий позволит осуществлять более точный учет торговых отношений определенного региона как с иными регионами страны, так и с другими государствами. Если же мы хотим получить общее представление о торговых отношениях определенного региона (т.е. вне зависимости от того, с каким субъектом хозяйствования осуществляются торговые операции – со страной или с другим регионом), то целесообразно, на наш взгляд, использовать показатели совокупного ввоза в данный регион и совокупного вывоза из региона.

Предложенный подход позволяет учитывать в статистике особенности торговых отношений региона в зависимости от специфики его торгового партнера (т.е. иного региона той же самой страны или другого государства). Таким образом, в соответствии с подходом, предложенным К.В. Павловым применительно к конкретному региону, под региональным экспортом понимаются товары или услуги, произведенные в данном регионе и проданные покупателям в других странах. Под региональным импортом понимаются приобретенные в других государствах и ввезенные в данный регион товары и услуги. Под межрегиональным вывозом понимаются товары и услуги, произведенные в данном регионе и проданные покупателям в других регионах того же самого государства. Под межрегиональным ввозом понимаются приобретенные в других регионах страны и ввезенные в данный регион товары и услуги. Под совокупным вывозом из региона понимаются товары и услуги, произведенные в данном регионе и проданные покупателям как в других странах, так и в других регионах того же самого государства. Поэтому совокупный вывоз из региона равен сумме между региональным экспортом и межрегиональным вывозом. Под совокупным ввозом в регион понимаются приобретенные как в других регионах страны, так и в других государствах и ввезенные в данный регион товары и услуги. Поэтому совокупный ввоз в регион равен сумме между региональным

импортом и межрегиональным ввозом. В связи с необходимостью учета экологической составляющей в каждом из этих показателей следует выделить ту часть, которая приходится на экологически чистую продукцию (т.е. в статистическом учете следует использовать и такие показатели, как региональный экспорт и импорт экологически чистой продукции, межрегиональный ввоз и вывоз экологически чистой продукции, показатели объемов экологически грязных ингредиентов, движущихся из одного региона в другой, в том числе и объемы выбросов веществ, загрязняющих окружающую среду и т.д. – этими вопросами должна заниматься межрегиональная экология).

Как известно, в статистике международной торговли выделяют также показатели экспортной квоты и импортной квоты, под которыми понимаются установленные государственными организациями соответственно объемы экспорта и импорта конкретных товаров. В определенном смысле эти понятия могут использоваться и на региональном уровне, ибо устанавливаемые в целом по стране количественные ограничения на экспорт и импорт определенных товаров далее распределяются по конкретным регионам. По аналогии, могут использоваться показатели квоты межрегионального ввоза или вывоза, а также квоты совокупного ввоза в регион или совокупного вывоза из региона (в том числе и экологически чистой продукции), причем такого рода квоты могут в принципе устанавливаться как на государственном уровне, так и самими региональными властными структурами. Последняя ситуация особенно часто встречается в условиях кризиса недопроизводства.

В статистике международной торговли выделяют также такой показатель, как чистый экспорт товаров и услуг, под которым понимается разница между совокупным экспортом и совокупным импортом страны за год. Очевидно, что понятие чистого экспорта товаров и услуг может использоваться не только на национальном, но и на региональном уровне – в этом случае под чистым экспортом региона понимается разница между совокупным экспортом и совокупным импортом региона за год. По аналогии имеет смысл для более точной оценки объемов межрегиональной торговли ввести понятия чистого межрегионального вывоза и чистого совокупного вывоза из региона. При этом, под чистым межрегиональным вывозом следует понимать разницу между межрегиональ-

ным вывозом и межрегиональным ввозом конкретного региона за определенный период времени (обычно за год). В свою очередь под чистым совокупным вывозом из региона следует понимать разницу между совокупным вывозом из региона и совокупным ввозом в регион за год.

Учитывая высокую продуктивность использования аналогии между положениями теории международных экономических отношений и положениями теории межрегиональных экономических отношений, особое внимание следует уделить анализу такого важного показателя статистики международной торговли, каковым является внешнеторговый оборот. Как известно, под внешнеторговым оборотом понимается сумма стоимостей экспорта и импорта за определенный период: месяц, квартал, год. По аналогии можно ввести понятие внешнеторгового оборота региона, под которым следует понимать сумму стоимостей регионального экспорта и регионального импорта за определенный период. Для более точной оценки объемов межрегиональной торговли целесообразно использовать такие показатели межрегионального оборота (или товарооборота), определенного для конкретного региона и совокупного внешнеторгового оборота региона. При этом под межрегиональным оборотом региона следует понимать сумму межрегионального ввоза и межрегионального вывоза региона за определенный период: месяц, квартал, год. Под совокупным внешнеторговым оборотом региона следует понимать сумму между совокупным ввозом в регион и совокупным вывозом из региона за определенный период. Все эти показатели можно использовать и для учета экологически чистой продукции.

Таким образом, группа статистических показателей, характеризующих межрегиональную торговлю, включает значительно больше показателей, чем аналогичная группа показателей, характеризующих международную торговлю. Это связано с тем, что регион как объект хозяйствования в системе торговли связан с большим числом разновидностей хозяйственных объектов, чем страна как объект хозяйствования в системе международной торговли, поскольку регион, как правило, имеет торговые отношения не только с другими регионами, но и с другими государствами. Именно поэтому в систему статистических показателей, характеризующих межрегиональную торговлю наряду с показателями экспорта, импорта, внешнеторгового оборота (то есть наряду с показа-

телями, характеризующими также и международную торговлю) целесообразно включить и такие показатели, как межрегиональный оборот, совокупный внешнеторговый оборот региона и ряд других, специфичных именно для статистики межрегиональной торговли. Причем удельный вес такого рода специфичных показателей в общей группе показателей, характеризующих межрегиональную торговлю, напрямую будет зависеть от той доли, какую во внешней торговле данного региона занимает межрегиональная торговля, а какую – торговля с другими государствами.

Важно учитывать также следующее обстоятельство. Подобно тому, как мировой товарооборот определяется путем суммирования внешнеторгового оборота всех государств планеты, можно определять межрегиональный товарооборот каждой страны путем суммирования межрегионального товарооборота каждого ее региона. Именно эта величина и характеризует на макроуровне взаимосвязь всех регионов страны в сфере торговли, причем межрегиональный товарооборот государства меньше национального товарооборота на величину суммы внутрирегионального товарооборота каждого региона (очевидно, что товарооборот любого региона слагается из двух частей: межрегионального товарооборота региона и его внутрирегионального товарооборота). В группе показателей, характеризующих межрегиональную торговлю, необходимо учитывать также показатели товарной структуры и географического распределения межрегиональной торговли (в том числе и экологически чистой продукции), показатели торгового баланса региона, причем все показатели следует учитывать не только в статике, во и в динамике. Заканчивая рассмотрение вопросов о группе показателей, характеризующих межрегиональную торговлю, нельзя не коснуться и еще одного.

В соответствии с кейнсианской теорией экспорт оказывает множительное (мультиплицированное) воздействие на доход, подобно инвестициям и государственным расходам. Поэтому экспорт и импорт, как и другие составляющие совокупных расходов, действуют с мультипликационным эффектом. В связи с этим при анализе торговых отношений на теоретическом уровне существенную роль играет такой показатель, как мультипликатор внешней торговли, который характеризует зависимость

между приростом национального дохода и вызвавшим этот прирост чистым экспортом товаров и услуг. Причем, ясно, что этот показатель может использоваться и на региональном уровне. Очевидно, что по аналогии можно ввести понятие мультипликатора межрегиональной торговли, который характеризует зависимость между приростом чистого дохода региона и вызвавшим этот прирост чистым межрегиональным вывозом. Сумма мультипликатора межрегиональной торговли и мультипликатора внешней торговли региона будет равна мультипликатору совокупной внерегиональной торговли данного региона. Этот показатель характеризует зависимость между приростом чистого дохода региона и вызвавшим этот прирост чистым совокупным вывозом из региона.

Наряду с межтерриториальной торговлей важнейшей формой межрегиональных экономических отношений является межтерриториальная миграция рабочей силы. Поэтому другой важнейшей группой показателей, характеризующих межрегиональные взаимодействия, является блок показателей межрегиональной миграции рабочей силы. Эта группа показателей достаточно полно разработана, рассмотрим их подробнее.

Здесь выделяют такие показатели, как число выбывших из региона за определенный период (в том числе в трудоспособном возрасте), число прибывших в регион, сальдо миграции, отраслевая и территориальная структура миграции, доля выбывших и прибывших в общей численности жителей региона и т.д. Важнейшую роль в осуществлении межрегиональных взаимодействий играет транспорт, как грузовой, так и пассажирский. Показатели статистики транспорта включают следующую систему показателей: показатели статистики перевозок, эксплуатационной деятельности подвижного состава, материально-технической базы транспорта, статистики труда, статистики издержек производства и себестоимости перевозок, статистики финансов транспорта. Причем многие показатели из этой системы имеют непосредственное отношение к характеристике межрегиональных взаимодействий – например, показатели важнейшего раздела транспортной статистики, характеризующие результаты основной деятельности транспорта по перемещению созданного продукта или пассажиров из одного региона в другой, коэффициент равномерности перевозок по направлениям и ряд других.

Наряду с физическими потоками товаров и перемещением населения существуют и другие типы межрегиональных связей. Другие потоки, такие, например, как денежные и коммуникационные, оставаясь большей частью невидимыми, имеют не менее важное значение. В связи с этим в систему статистических показателей, характеризующих межрегиональные социально-экономические и экологические взаимодействия необходимо включить группы показателей, отражающих межтерриториальное движение капиталов и инвестиций, финансово-кредитных средств (в том числе на природоохранный мероприятия), информационных потоков. Так, например, показатель сальдо по движению капиталов и инвестиций учитывает приток и отток капиталов из региона. Очевидно, что инвестирование капиталов из других регионов и стран в какой-то регион означает приток капитала, равно как и размещение акций и облигаций в других регионах и странах и получение краткосрочных ссуд извне. Наоборот, инвестирование капиталов, созданных в регионе, в другие регионы и страны, покупка предприятиями и населением региона облигаций, акций в других странах и регионах, а также предоставление краткосрочных ссуд экономическим субъектам в других регионах формирует отток капитала из региона.

В отдельный блок следует выделить группу показателей, характеризующих социальный аспект межрегиональных отношений, межтерриториальных взаимодействий. Сюда, прежде всего, следует отнести показатели, связанные с миграцией рабочей силы из одного региона в другой, что позволит уменьшить территориальную дифференциацию по уровню безработицы. В эту группу следует отнести такие показатели, как сальдо межрегионального миграционного обмена, количество уехавших из региона с высоким уровнем безработицы, количество приехавших и уехавших специалистов определенного профиля и ряд других.

Таким образом, система показателей, характеризующих межрегиональные социально-экономические и экологические отношения и хозяйственные связи должна включать различные блоки, группы показателей: показатели межрегиональной торговли, миграции населения, межтерриториального перемещения капиталов и инвестиций, финансово-кредитных средств, информации. В особую группу следует выделить сводные показатели, дающие комплексную оценку динамики межре-

гиональных экономических отношений – сюда следует отнести показатели платежного баланса регионов, торгового баланса и пр. В каждой из этих групп показателей следует выделить те показатели, которые характеризуют природоохранную деятельность.

Таким образом, очевидно, что увеличение используемых в макроэкономических моделях количества субъектов хозяйствования окажет положительное влияние не только на развитие экономической теории, но и позитивно скажется на практике хозяйствования, особенно на региональном и муниципальном уровнях.

Литература

1. Сингизова Н.Б. Основные характеристики экономики региона, как системы// Воспроизводственный потенциал региона: материалы IV Международной научно-практической конференции, 3-5 июня 2010 г., г. Уфа. Ч.1./ отв. ред. проф. К.Н.Юсупов. Уфа: РИЦ БашГУ, 2010. С. 300-306.
2. Павлов К.В. Система местного управления в регионах России и опыт развитых стран// Проблемы теории и практики управления. 1999. № 5. с. 81-83.
3. Территориальное управление общественным производством. Словарь-справочник/ Под ред. А.П.Сысоева и Д.Г.Черника. М.: Закон и право, ЮНИТИ, 1993.176 с.
4. Ильин И.А. Экономика городов: региональный аспект развития. М.: Наука, 1982. 208 с.
5. Павлов К.В. Региональные эколого-экономические системы. М.: Магистр, 2009. 351 с.
6. Изард У. Методы регионального анализа: введение в науку о регионах: Сокр. перев. с англ. М.: Прогресс, 1968. 659 с.

Глава 3.

РЕНТНАЯ КОНЦЕПЦИЯ ИНФЛЯЦИИ ПРИМЕНИТЕЛЬНО К РАЗВИТИЮ НАЦИОНАЛЬНОЙ И РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Проблема инфляции занимает важное место в экономической науке, поскольку ее показатели и социально-экономические последствия играют серьезную роль в оценке экономической безопасности страны и всемирного хозяйства. Актуальность этого вопроса в современных условиях определяется необходимостью выяснения сущности, глубинных причин и механизма развития инфляции, ее особенностей и основных направлений антиинфляционной политики в России с учетом мирового опыта.

Значительный вклад в развитие теории инфляции внесли зарубежные экономисты, начиная с меркантилистов Т. Мана, Дж. Локка, Д. Юма и др. Причины инфляции анализировались в работах Д. Рикардо, Дж.С. Милля. Уравнение обмена, лежащее в основе монетаристской теории инфляции, связано с именем американского экономиста И. Фишера. Проблемами инфляции занимались в разные годы такие экономисты как Р. Барро, К. Бруннер, Э. Виккер, П. Гарбер, Э. Долан, Р. Дорнбуш, Дж. Кейнс, К. Кэмпбелл, Р. Кэмпбелл, Р. Лукас, Х. Мински, Дж. Сакс, П. Самуэльсон, Т. Саржент, Р. Солоу, А. Филлипс, М. Фридмен, Л. Харрис, Д. Хейман, Дж. Хикс, А. Шварц, Дж. Шапиро и др.

Заслугой отечественных ученых является комплексное исследование методологических, теоретических и практических аспектов инфляции. Анализ инфляционных процессов в российской экономике основан как на развитии монетаристской и кейнсианской теорий инфляции, так

и обосновании специфики инфляции в России. Значительный вклад в изучение противоречивых явлений и тенденций, присущих этому сложному социально-экономическому процессу, внесли В. Андрианов, А.В. Аникин, Л.И. Абалкин, З.В. Атлас, М. Афанасьев, А. Белоусов, С.М. Борисов, А.В. Бузгалин, С.Ю. Глазьев, М.Г. Делягин, И.Д. Злобин, В.П. Иваницкий, В.В. Ильяшенко, К.Н. Корищенко, Л.Н. Красавина, С.И. Лушин, Д.С. Львов, А.В. Мещеров, Ф.И. Михалевский, С.М. Никитин, Д.В. Смыслов, Г.П. Солюс, Вл.Н. Шенаев, А.В. Улюкаев, В.В. Усов, В.М. Усоскин, А.Б. Эйдельнант, Р.М. Энтов, В.М. Юровицкий и др. Большое место в их работах уделено выяснению понятия инфляции. Традиционно противостояли две трактовки инфляции – как чисто денежного феномена и как многофакторного социально-экономического процесса, порождаемого монетарными и немонетарными факторами.

Однако в этих двух трактовках инфляции практически не уделяется внимания на более глубокую проработку сущности стоимостной концепции инфляции (инфляции предложения) и в частности ее отдельного ответвления – рентной концепции инфляции, которая сегодня, по существу, в определенной мере рассмотрена лишь в работах В.К. Нусратуллина.

На наш взгляд, сегодня существует необходимость и далее развивать идеи рентной концепции, поскольку многие авторы видят причины инфляции на современном этапе развития экономики России в таких процессах, происходящих в рентных отраслях, как например, дотирование правительством убыточных отраслей, в частности сельского хозяйства, на единицу продукции; регулярное повышение цен на ресурсы естественных монополий и т.п. Очевидно, немаловажным фактором устойчивого повышения цен в этих случаях является возникновение дифференциальной ренты и необходимость ее перераспределения. Выяснение причин и механизма такого перераспределения представляет серьезный интерес для научного исследования.

1. Постановка задачи по выявлению инфляционного перераспределения дифференциальной земельной ренты в сельском хозяйстве Республики Башкортостан

В таблице 1 приведены финансовые результаты деятельности сельскохозяйственных организаций Башкортостана за 1991–2005 гг., взятые из статистических сборников Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Республике Башкортостан за соответствующие годы.

Для решения указанной задачи попытаемся найти зависимость индекса паритета цен на сельскохозяйственную и промышленную продукции от уровня рентабельности продукции сельского хозяйства, полагая, что уровень рентабельности функционально зависит от величины образующейся в отрасли земельной дифференциальной ренты.

Для выявления зависимости будем решать ряд вариантов задач с различным соотношением фактических и аппроксимированных значений указанных показателей во времени (табл. 9.2–9.7) с их графическим представлением.

Для выявления зависимости решим ряд вариантов задач с различным соотношением фактических и аппроксимированных значений указанных показателей во времени. Их графическое представление приведено на рисунках 1-8.

Данные таблиц с пояснительными подтабличными ссылками показывают, что в каждой из них первые три варианта, описывая одну и ту же форму зависимости между индексом паритета цен и уровнем рентабельности, позволяют сравнивать разное взаимное положение показателей в графическом изображении (рис. 9.1–9.3, 9.5–9.7). Четвертые варианты описывают уже несколько иные формы зависимости, которые задаются обратным расчетом индекса паритета цен (рис. 4, 8).

Таблица 1

Финансовые результаты деятельности сельскохозяйственных организаций Республики Башкортостан за 1991–2005 гг.

Показатели	Годы														
	1991	**1992**	**1993**	**1994**	**1995**	**1996**	**1997**	**1998**	**1999**	**2000**	**2001**	**2002**	**2003**	**2004**	**2005**
Рентабельность продукции сельского хозяйства, %	36,5	97,0	61,2	11,3	21,2	2,2	-8,2	-29,6	11,1	12,8	14,1	1,7	7,4	9,3	5,0
Общее количество организаций, ед.	943	986	998	1009	992	984	974	1012	997	990	1004	1030	1014	1086	1131
Число убыточных организаций, ед.	40	12	24	335	123	394	601	939	330	307	274	404	254	187	272
То же в % от общего количества	4,2	1,2	2,4	35,2	12,4	40,0	61,7	92,8	33,1	31,0	27,3	39,2	25,0	17,2	24,1
Индекс паритета цен, как отношение индекса цен реализации к индексу цен приобретения продукции сельскохозяйственными организациями	0,71	0,65	0,74	0,65	0,97	0,90	0,82	1,02	1,29	0,92	1,03	0,89	0,86	1,01	0,97

Таблица 2

Варианты представления динамических рядов индекса паритета цен и рентабельности продукции сельского хозяйства Республики Башкортостан по данным за 1991–2005 гг.

Годы	Варианты задачи							
	Первый		Второй		Третий		Четвертый	
	Индекс паритета цен[1)]	Уровень рентабельности	Индекс паритета цен	Уровень рентабельности минус единица	Индекс паритета цен	Уровень рентабельности плюс единица	Обратный индекс паритета цен[2)]	Уровень рентабельности
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1991	0,71	0,365	0,71	-0,635	0,71	1,365	1,41	0,365
1992	0,65	0,970	0,65	-0,030	0,65	1,970	1,54	0,970
1993	0,74	0,612	0,74	-0,388	0,74	1,612	1,41	0,612
1994	0,65	0,113	0,65	-0,887	0,65	1,113	1,54	0,113
1995	0,97	0,212	0,97	-0,788	0,97	1,212	1,03	0,212
1996	0,90	0,022	0,90	-0,978	0,90	1,022	1,11	0,022
1997	0,82	-0,082	0,82	-1,082	0,82	0,918	1,22	-0,082
1998	1,02	-0,296	1,02	-1,296	1,02	0,704	0,98	-0,296
1999	1,29	0,111	1,29	-0,889	1,29	1,111	0,78	0,111
2000	0,92	0,128	0,92	-0,872	0,92	1,128	1,09	0,128
2001	1,03	0,141	1,03	-0,859	1,03	1,141	0,97	0,141
2002	0,89	0,017	0,89	-0,983	0,89	1,017	1,12	0,017
2003	0,86	0,074	0,86	-0,926	0,86	1,074	1,16	0,074
2004	1,01	0,093	1,01	-0,907	1,01	1,093	0,99	0,093
2005	0,97	0,050	0,97	-0,950	0,97	1,050	1,03	0,050
–[3)]	K_1 = -0,519		K_2 = -0,5189		K_3 = -0,5189		K_4 = 0,61947	

[1)] Индекс паритета цен в таблицах 9.2–9.7 рассчитан как отношение индекса цен реализации продукции сельского хозяйства к индексу цен приобретения промышленных товаров сельскохозяйственными организациями.

[2)] Обратный индекс паритета цен в таблицах 9.2–9.7 рассчитан как отношение индекса цен приобретения промышленных товаров к индексу цен реализации продукции сельского хозяйства сельскохозяйственными организациями.

[3)] Последняя строка в таблицах 9.2–9.7 – строка значений коэффициента корреляции по вариантам задач, характеризующего тесноту связи между показателями.

Таблица 3

Варианты представления динамических рядов индекса паритета цен и рентабельности продукции сельского хозяйства Республики Башкортостан по данным за 1991–2005 гг. со сдвигом второго показателя на год вперед

Годы	Варианты задачи							
	Пятый		Шестой		Седьмой		Восьмой	
	Индекс паритета цен	Уровень рентабельности	Индекс паритета цен	Уровень рентабельности минус единица	Индекс паритета цен	Уровень рентабельности плюс единица	Обратный индекс паритета цен	Уровень рентабельности
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1991	0,71	0,378[1)]	0,71	-0,622[1)]	0,71	1,378[1)]	1,41	0,378[1)]
1992	0,65	0,365	0,65	-0,635	0,65	1,365	1,54	0,365
1993	0,74	0,970	0,74	-0,030	0,74	1,97	1,41	0,97
1994	0,65	0,612	0,65	-0,388	0,65	1,612	1,54	0,612
1995	0,97	0,113	0,97	-0,887	0,97	1,113	1,03	0,113
1996	0,90	0,212	0,90	-0,788	0,90	1,212	1,11	0,212
1997	0,82	0,022	0,82	-0,978	0,82	1,022	1,22	0,022
1998	1,02	-0,082	1,02	-1,082	1,02	0,918	0,98	-0,082
1999	1,29	-0,296	1,29	-1,296	1,29	0,704	0,78	-0,296
2000	0,92	0,111	0,92	-0,889	0,92	1,111	1,09	0,111
2001	1,03	0,128	1,03	-0,872	1,03	1,128	0,97	0,128
2002	0,89	0,141	0,89	-0,859	0,89	1,141	1,12	0,141
2003	0,86	0,017	0,86	-0,983	0,86	1,017	1,16	0,017
2004	1,01	0,074	1,01	-0,926	1,01	1,074	0,99	0,074
2005	0,97	0,093	0,97	-0,907	0,97	1,093	1,03	0,093
–	–	0,050	–	-0,950	–	1,050	–	0,050
–	**K_5 = -0,768**		**K_6 = -0,7676**		**K_7 = -0,7676**		**K_8 = 0,76486**	

[1)] За 1990 г.

Таблица 4

Варианты представления динамических рядов индекса паритета цен и рентабельности продукции сельского хозяйства Республики Башкортостан по данным за 1991–2005 гг. со сдвигом второго показателя на 2 года вперед

Годы	Варианты задачи							
	Девятый		Десятый		Одиннадцатый		Двенадцатый	
	Индекс паритета цен	Уровень рентабельности	Индекс паритета цен	Уровень рентабельности минус единица	Индекс паритета цен	Уровень рентабельности плюс единица	Обратный индекс паритета цен	Уровень рентабельности
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1991	0,71	–	0,71	–	0,71	–	1,41	–
1992	0,65	0,378[1)]	0,65	-0,622[1)]	0,65	1,378[1)]	1,54	0,378[1)]
1993	0,74	0,365	0,74	-0,635	0,74	1,365	1,41	0,365
1994	0,65	0,970	0,65	-0,030	0,65	1,970	1,54	0,970
1995	0,97	0,612	0,97	-0,388	0,97	1,612	1,03	0,612
1996	0,90	0,113	0,90	-0,887	0,90	1,113	1,11	0,113
1997	0,82	0,212	0,82	-0,788	0,82	1,212	1,22	0,212
1998	1,02	0,022	1,02	-0,978	1,02	1,022	0,98	0,022
1999	1,29	-0,082	1,29	-1,082	1,29	0,918	0,78	-0,082
2000	0,92	-0,296	0,92	-1,296	0,92	0,704	1,09	-0,296
2001	1,03	0,111	1,03	-0,889	1,03	1,111	0,97	0,111
2002	0,89	0,128	0,89	-0,872	0,89	1,128	1,12	0,128
2003	0,86	0,141	0,86	-0,859	0,86	1,141	1,16	0,141
2004	1,01	0,017	1,01	-0,983	1,01	1,017	0,99	0,017
2005	0,97	0,074	0,97	-0,926	0,97	1,074	1,03	0,074
–	–	0,093	–	-0,907	–	1,093	–	0,093
–	–	0,050	–	-0,950	–	1,050	–	0,050
–	**К9 = -0,614**		**К10 = -0,6136**		**К11 = -0,6136**		**К12 = 0,67014**	

[1)] За 1990 г.

Таблица 5

Варианты представления динамических рядов индекса паритета цен и рентабельности продукции сельского хозяйства Республики Башкортостан по данным за 1991–2005 гг. со сдвигом второго показателя на 3 года вперед

Годы	Варианты задачи							
	Тринадцатый		Четырнадцатый		Пятнадцатый		Шестнадцатый	
	Индекс паритета цен	Уровень рентабельности	Индекс паритета цен	Уровень рентабельности минус единица	Индекс паритета цен	Уровень рентабельности плюс единица	Обратный индекс паритета цен	Уровень рентабельности
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1991	0,71	–	0,71	–	0,71	–	1,41	–
1992	0,65	–	0,65	–	0,65	–	1,54	–
1993	0,74	0,378[1)]	0,74	-0,622[1)]	0,74	1,378[1)]	1,41	0,378[1)]
1994	0,65	0,365	0,65	-0,635	0,65	1,365	1,54	0,365
1995	0,97	0,970	0,97	-0,030	0,97	1,970	1,03	0,970
1996	0,90	0,612	0,90	-0,388	0,90	1,612	1,11	0,612
1997	0,82	0,113	0,82	-0,887	0,82	1,113	1,22	0,113
1998	1,02	0,212	1,02	-0,788	1,02	1,212	0,98	0,212
1999	1,29	0,022	1,29	-0,978	1,29	1,022	0,78	0,022
2000	0,92	-0,082	0,92	-1,082	0,92	0,918	1,09	-0,082
2001	1,03	-0,296	1,03	-1,296	1,03	0,704	0,97	-0,296
2002	0,89	0,111	0,89	-0,889	0,89	1,111	1,12	0,111
2003	0,86	0,128	0,86	-0,872	0,86	1,128	1,16	0,128
2004	1,01	0,141	1,01	-0,859	1,01	1,141	0,99	0,141
2005	0,97	0,017	0,97	-0,983	0,97	1,017	1,03	0,017
–	–	0,074	–	-0,926	–	1,074	–	0,074
–	–	0,093	–	-0,907	–	1,093	–	0,093
–	–	0,050	–	-0,950	–	1,050	–	0,050
–	**К13 = -0,275**		**К14 = -0,2751**		**К15 = -0,2751**		**К16 = 0,26396**	

[1)] За 1990 г.

Таблица 6

Варианты представления динамических рядов индекса паритета цен и рентабельности продукции сельского хозяйства Республики Башкортостан по данным за 1991–2005 гг. со сдвигом второго показателя на 1 год назад

Годы	Варианты задачи							
	Семнадцатый		Восемнадцатый		Девятнадцатый		Двадцатый	
	Индекс паритета цен	Уровень рентабельности	Индекс паритета цен	Уровень рентабельности минус единица	Индекс паритета цен	Уровень рентабельности плюс единица	Обратный индекс паритета цен	Уровень рентабельности
1	2	3	4	5	6	7	8	9
		0,365		-0,635		1,365		0,365
1991	0,71	0,970	0,71	-0,030	0,71	1,970	1,41	0,970
1992	0,65	0,612	0,65	-0,388	0,65	1,612	1,54	0,612
1993	0,74	0,113	0,74	-0,887	0,74	1,113	1,41	0,113
1994	0,65	0,212	0,65	-0,788	0,65	1,212	1,54	0,212
1995	0,97	0,022	0,97	-0,978	0,97	1,022	1,03	0,022
1996	0,90	-0,082	0,90	-1,082	0,90	0,918	1,11	-0,082
1997	0,82	-0,296	0,82	-1,296	0,82	0,704	1,22	-0,296
1998	1,02	0,111	1,02	-0,889	1,02	1,111	0,98	0,111
1999	1,29	0,128	1,29	-0,872	1,29	1,128	0,78	0,128
2000	0,92	0,141	0,92	-0,859	0,92	1,141	1,09	0,141
2001	1,03	0,017	1,03	-0,983	1,03	1,017	0,97	0,017
2002	0,89	0,074	0,89	-0,926	0,89	1,074	1,12	0,074
2003	0,86	0,093	0,86	-0,907	0,86	1,093	1,16	0,093
2004	1,01	0,050	1,01	-0,950	1,01	1,050	0,99	0,050
2005	0,97	–	0,97	–	0,97	–	1,03	–
–	**K_{17} = -0,425**		**K_{18} = -0,4251**		**K_{19} = -0,4251**		**K_{20} = 0,51737**	

Таблица 7

Варианты представления динамических рядов индекса паритета цен и рентабельности продукции сельского хозяйства Республики Башкортостан по данным за 1995–2005 гг.

Годы	Варианты задачи							
	Двадцать первый		Двадцать второй		Двадцать третий		Двадцать четвертый	
	Индекс паритета цен	Уровень рентабельности	Индекс паритета цен	Уровень рентабельности минус единица	Индекс паритета цен	Уровень рентабельности плюс единица	Обратный индекс паритета цен	Уровень рентабельности
1995	0,97	0,212	0,97	-0,788	0,97	1,212	1,03	0,212
1996	0,90	0,022	0,90	-0,978	0,90	1,022	1,11	0,022
1997	0,82	-0,082	0,82	-1,082	0,82	0,918	1,22	-0,082
1998	1,02	-0,296	1,02	-1,296	1,02	0,704	0,98	-0,296
1999	1,29	0,111	1,29	-0,889	1,29	1,111	0,78	0,111
2000	0,92	0,128	0,92	-0,872	0,92	1,128	1,09	0,128
2001	1,03	0,141	1,03	-0,859	1,03	1,141	0,97	0,141
2002	0,89	0,017	0,89	-0,983	0,89	1,017	1,12	0,017
2003	0,86	0,074	0,86	-0,926	0,86	1,074	1,16	0,074
2004	1,01	0,093	1,01	-0,907	1,01	1,093	0,99	0,093
2005	0,97	0,050	0,97	-0,950	0,97	1,050	1,03	0,050
–	**$К_{21}$ = 0,1595**		**$К_{22}$ = 0,1595**		**$К_{23}$ = 0,1595**		**$К_{24}$ = -0,1652**	

Рисунок 1 – Зависимость между диспаритетом цен и уровнем рентабельности сельского хозяйства Республики Башкортостан по данным за 1991 по 2005 гг. (вариант 1)

Рисунок 2 – Зависимость между диспаритетом цен и уровнем рентабельности сельского хозяйства Республики Башкортостан за 1991 по 2005 гг. (с уменьшением на единицу, вариант 2)

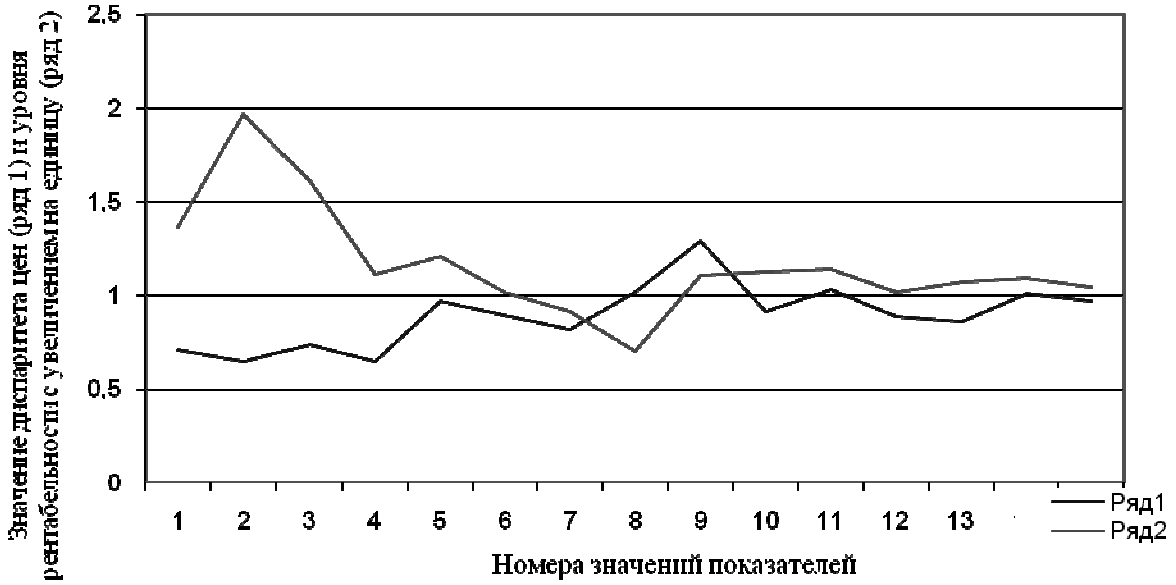


Рисунок 3 – Зависимость между диспаритетом цен и уровнем рентабельности сельского хозяйства Республики Башкортостан по данным за 1991 по 2005 гг. (с увеличением на единицу, вариант 3)

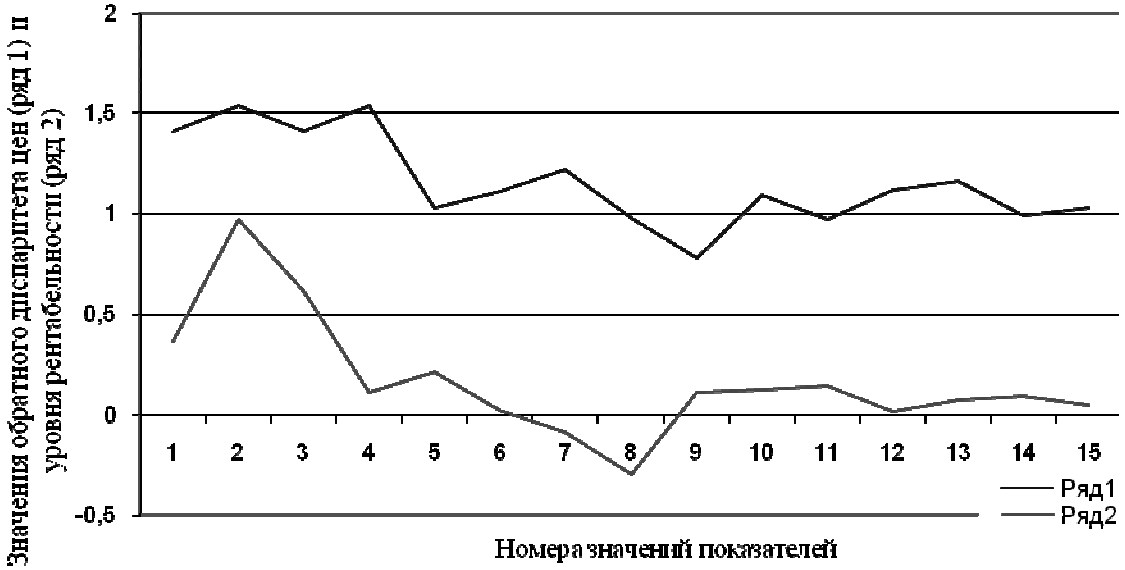


Рисунок 4 – Зависимость между обратным диспаритетом цен и уровнем рентабельности сельского хозяйства Республики Башкортостан по данным за 1991 по 2005 гг. (вариант 4)

Рисунок 5 – Зависимость между диспаритетом цен и уровнем рентабельности сельского хозяйства Республики Башкортостан по данным за 1991 по 2005 гг. со сдвигом уровня рентабельности на год назад (вариант 5)

Рисунок 6 – Зависимость между диспаритетом цен и уровнем рентабельности сельского хозяйства Республики Башкортостан с 1991 по 2005 гг. с уменьшением значений уровня рентабельности на 1 и со сдвигом на 1 год назад (вариант 6)

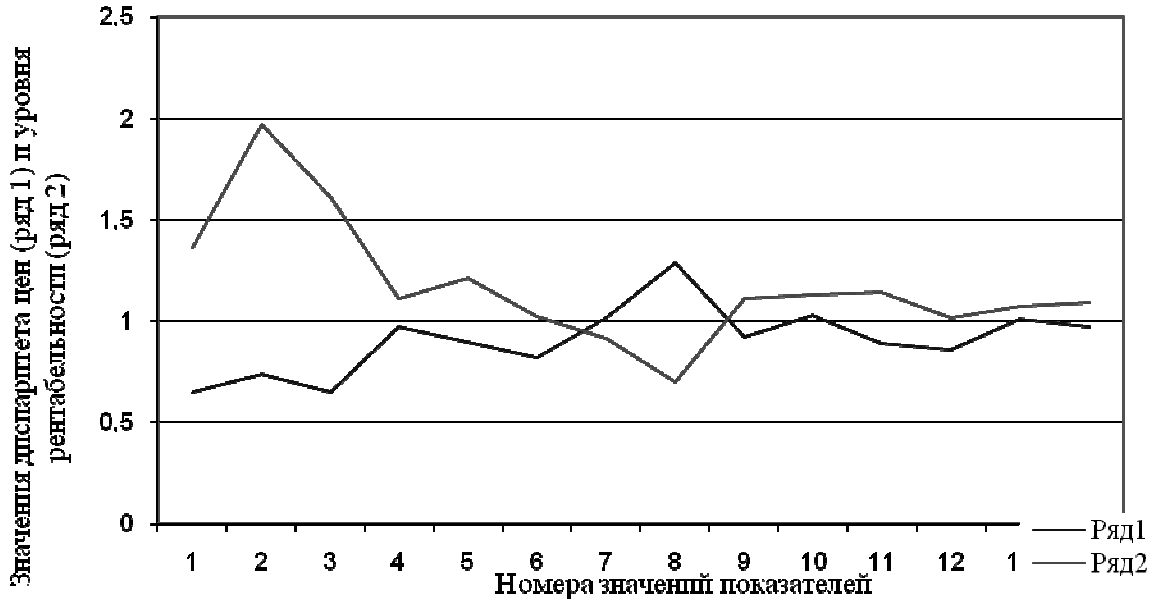


Рисунок 7 – Зависимость между диспаритетом цен и уровнем рентабельности сельского хозяйства Республики Башкортостан с увеличением на единицу и сдвигом на год назад (вариант 7)

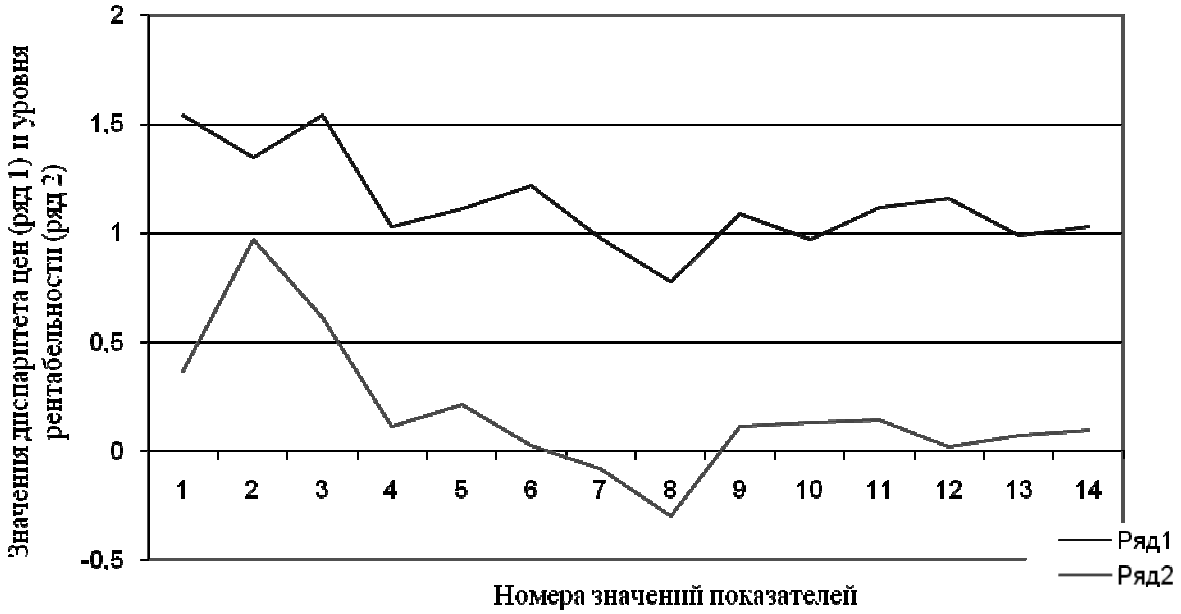


Рисунок 8 – Зависимость между обратным диспаритетом цен и уровнем рентабельности сельского хозяйства Республики Башкортостан по данным за 1991 по 2005 гг. (вариант 8)

2. Математическое обеспечение выявления инфляционного перераспределения дифференциальной ренты на примере АПК и сельского хозяйства как отрасли, в которой сохраняются свойства и тенденции рынка совершенной конкуренции

Результаты решения задачи и их анализ. По результатам решения задачи, сведенных в таблицу 8 видно, что вторая группа вариантов (вторая строка таблицы) имеет между показателями более тесную связь, чем по другим вариантам.

Эта группа вариантов описывается в таблице 8 со сдвигом уровня рентабельности на год вперед. Такое построение зависимости осуществлено в предположении, что при высоком уровне рентабельности в предыдущем году диспаритет цен тоже должен возрастать. И действительно, результаты решения задачи полностью подтвердили данную гипотезу. Коэффициент корреляции по всем четырем вариантам данной группы оказался высшим по сравнению с другими группами вариантов, что подтверждает высокую тесноту связи уровня рентабельности в предыдущий год и индекса паритета в последующий.

Далее, при изучении зависимости индекса паритета цен и уровня рентабельности со сдвигом последнего показателя на 2 года вперед (табл. 4) и на 1 год назад (табл. 6) результаты решения (соответственно строка 3 и 5 табл. 8) показывают гораздо менее тесную связь, которая уже вовсе сходит на нет (строка 4 табл. 8) при трехлетнем сдвиге вперед значений уровня рентабельности (табл. 5). Такое же положение наблюдается в решении задачи (строка 6 табл. 8) при рассмотрении сокращенных динамических рядов со значениями обоих показателей в соответствующие годы, в которых убраны характерные данные за 4 начальных года с 1991 по 1994 гг. (табл. 7).

Результаты решения задачи по различным вариантам со всей убедительностью показали характерное перераспределение рентного стоимостного «вздутия», имевшегося в предыдущие годы, посредством инфляционного роста цен в последующие годы, что проявлялось в пропорциональном росте индекса паритета цен на промышленную и сельскохозяйственную продукции при возникновении высокого уровня

рентабельности в предыдущие годы. Это оказывалось наиболее ярким проявлением диспаритета указанных цен. Причем, наиболее высоким этот индекс оказывается сразу же на следующий год за высоким уровнем рентабельности (см. данные за 1991–1994 гг. 8-го и 9-го столбцов табл.3). Эти результаты полностью подтверждают раскрываемую в нашей работе рентную концепцию инфляции.

Действительно, если посмотреть на последние два столбца таблицы 3, то видно, что при уровне рентабельности в предыдущем 1990 г. в 37,8% диспаритет цен уже в 1991 г. оказался равным 141%, при уровне рентабельности в 1991 г. в 36,5% диспаритет цен в 1992 г. – 154% и далее соответственно – 97,0% и 141%, 61,2% и 154%.

Но как только уровень рентабельности в 1994 г. снизился до 11,3%, диспаритет цен также уменьшился, составив лишь 103%, и далее по годам в связи с низкой рентабельностью продукции сельского хозяйства диспаритет цен практически превращается в паритет, поскольку колеблется уже на уровне около 100%.

Интересно также заметить, что при наибольшей убыточности сельскохозяйственных организаций в 1998 г. (-29,6%) диспаритет цен (как отношение цен на покупаемые отраслью промышленные товары и цен реализации сельскохозяйственной продукции) развернулся в пользу сельского хозяйства и составил 78%. Это ли не говорит о регулирующей роли цен в межотраслевом обмене согласно законам стоимости и средней нормы прибыли? Результаты решения задачи дали убедительный ответ на этот вопрос.

Таблица 8

Значения коэффициента корреляции по вариантам задачи

Номера строк	**Значения коэффициента корреляции в вариантах задачи**			
1	$К_1$ = -0,5190	$К_2$ = -0,5189	$К_3$ = -0,5189	$К_4$ = 0,61947
2	$К_5$ = -0,7680	$К_6$ = -0,7676	$К_7$ = -0,7676	$К_8$ = 0,76486
3	$К_9$ = -0,6140	$К_{10}$ = -0,6136	$К_{11}$ = -0,6136	$К_{12}$ = 0,67014
4	$К_{13}$ = -0,2750	$К_{14}$ = -0,2751	$К_{15}$ = -0,2751	$К_{16}$ = 0,26396
5	$К_{17}$ = -0,4250	$К_{18}$ = -0,4251	$К_{19}$ = -0,4251	$К_{20}$ = 0,51737
6	$К_{21}$ = 0,1595	$К_{22}$ = 0,1595	$К_{23}$ = 0,1595	$К_{24}$ = -0,16520

3. Метод разработки концепции государственного регулирования денежно-кредитной системы на основе предложенных рекомендаций по обеспечению низких темпов инфляции с учетом социальных аспектов устойчивого развития экономики

Подытоживая наше исследование, отметим, что в объяснении причин и механизма проистекания инфляции, конечно, можно ограничиться набором общих фраз, например, таким как: причинами инфляционного роста цен являются «механизм ценообразования, присущий монополистическому капитализму, пришедшему на смену такого же механизма капитализма свободной конкуренции XIX в., … неизбежный процесс корректировки цен по отношению к постоянно изменяющимся условиям производства товаров и спроса на них, … полное игнорирование использования механизма избыточной эмиссии бумажных денег …» и т.п., соответственно обеспечив их «научным» обоснованием. Однако для выявления глубинных причин инфляции, для выработки на такой основе эффективных мер борьбы с ней этого явно недостаточно. Поэтому мы в нашей работе попытались, как бы на анатомическом уровне, выяснить может быть первопричину образования и развития инфляции, отыскать главную или главные ее основания. И кажется, нам это удалось. Если вкратце сформулировать наиболее существенные результаты исследования, то их можно сформулировать следующим образом.

Основным экономическим законом эквивалентного рыночного товарообмена, подчиняющегося всеобщему закону природы – закону сохранения – является закон стоимости, который регулирует рыночный обмен в соответствии со своим главным критерием – средневзвешенной ценой производства (средневзвешенной себестоимости плюс нормальная прибыль), или средневзвешенными экономическими издержками по производству товара. То есть товарно-денежный обмен должен производиться на этой средневзвешенной основе. Если у отдельных экономических субъектов такое не получается, а у других получается слишком хорошо, давая возможность производить более дешевую продукцию, то первые оттесняются в убыточную часть экономики и далее подвергаются банкротству, а вторые, попадая в эффективную часть экономи-

ки, вознаграждаются получением кратковременной экономической (сверхплановой) предпринимательской прибыли. В то же время экономический убыток первых уравновешивается экономической прибылью вторых и оснований для нарушения закона сохранения стоимости и появления масштабного дисбаланса в экономике, вызывающего, например, инфляцию, не возникает.

Однако этот закон эффективно работает: во-первых, для отраслей, в которых используются факторы производства, имеющие примерно одинаковые равнокачественные параметры. Такое является правилом для нерентных отраслей экономики; во-вторых, в условиях совершенной конкуренции. В тех случаях, когда речь идет о рентных отраслях экономики, в которых дифференцированную разницу в качестве факторов производства рынок в производстве продукции нивелировать не может, возникают случаи, когда закон стоимости и соответственно закон сохранения нарушаются.

Это происходит тогда, когда, во-первых, высота прибыли по экономическим агентам слишком контрастно дифференцирована; во-вторых, носит устойчивый, регулярный характер, приобретая форму закономерности; в-третьих, этот дифференцированный устойчивый доход присущ однородной конкурирующей на одной стадии технологической цепочки производства совокупности экономических агентов, а дифференциация, как правило, связана с использованием разнокачественных ресурсов, что создает устойчивую разницу в издержках производства. Например, таковыми являются сельскохозяйственные товаропроизводители. В этом случае возникает стоимостное дифференцированное «вздутие», вариационно расширяющееся по экономическим агентам однородной группы в направлении снижения издержек производства на единицу однородного товара, производимого разными товаропроизводителями звена. Это создает условия для возникновения дифференцированной разницы в норме прибыли в структуре стоимости товара.

Описанный устойчивый разностный доход получил название «дифференциальной ренты». Однако почему-то в экономической теории оказалось, что ее величина непременно должна быть положительной, хотя в соответствии с «законом больших чисел» рыночная цена на товары рентных отраслей также, как и на товары нерентных отраслей,

тяготеет к средневзвешенной цене производства. Вследствие этого в рентной отрасли при отсутствии какого-либо субъективного вмешательства (со стороны государства или экономических монополий) величина дифференциальной ренты распределяется по товаропроизводителям пропорционально как в плюсовую, так и в минусовую стороны, образуя так называемые плюс-ренту и минус-ренту, которые в сумме взаимно погашаются. Если бы это происходило не только в расчетах, но и на практике, то закон стоимости продолжал бы работать беспрепятственно и в рентных отраслях экономики, обеспечивая в них эквивалентный обмен.

Однако на практике этого не происходит по причине, что плюс-рента захватывается собственниками и пользователями рентообразующих ресурсов, заявляя на них частное право. Соответственно и минус-рента превратилась в частное дело каждого их обладателя. Хотя, дифференциальная рента, как разностный доход, не является продуктом труда и усилий экономических субъектов, будь то предприниматель, или наемный работник. Это – продукт разнокачественности факторов производства, которой (разнокачественностью) чаще всего обладают природные ресурсы. Следовательно, и дифференциальная рента – это продукт не усилий человека, а вмешательства природы. Именно потому и говорится, что «рента не выполняет никакой побудительной функции, поскольку совокупное предложение земли фиксировано... Другими словами, рентой можно было бы пренебречь, и это не оказало бы никакого воздействия на производственный потенциал экономики». Было бы очень хорошо, если бы и собственники рентообразующих ресурсов учли бы это и оставили ренту в покое, позволив государству поработать вместо рынка, которое в соответствии с требованием закона стоимости обеспечило бы выравнивание и рентных доходов товаропроизводителей посредством фискально-компенсационного механизма по отношению к этой стоимостной категории.

Что это значит? Это значит то, что государство должно было бы в соответствии с законом стоимости научиться изымать плюс-ренту из стоимости товара и передавать в виде компенсации за пользование некачественными ресурсами обладателям минус-ренты. Тогда, происходило бы выравнивание условий производства на разнокачественных ресурсах

и были бы довольны, как пользователи лучших, так и худших рентообразующих ресурсов, а закон стоимости стал бы работать исправно, не прибегая к разного рода приемам выравнивания доходов товаропроизводителей, в том числе и инфляционному перераспределению ренты.

Услужливо предложенное экономистами-теоретиками обоснование тяготения рыночной цены на рентоносную продукцию к замыкающей (предельной) цене производства, немедленно нашло применение в поведении «сильных мира сего». Соответственно в экономике, начиная с XX века, начала развиваться тенденция монопольного завышения цен. «В период последних десятилетий XIX в. наблюдался процесс снижения цен, что объясняется в первую очередь наличием механизма свободной конкуренции, ведущего через стимулирование роста производительности труда к снижению издержек и цен. В результате конкурентных колебаний общий уровень цен в США, Великобритании снизился. Точно такая же динамика цен была характерна и для Германии. Эта закономерность (динамика цен и инфляция!) весьма примечательна для эпохи капитализма свободной конкуренции. В еще большей степени эта закономерность проявилась в XX в., но уже в новом своем качестве, что нашло отражение в следующих тенденциях: – доминирующий рост цен при крайне умеренном их снижении в периоды экономических кризисов (исключение составляет кризис 1929–1933) и депрессий. С самого начала века и по сегодняшний день наблюдается рост общего уровня цен, причем порой в значительной мере, как, например, в США – в 19 раз. Причина этого явления – механизм ценообразования, присущий монополистическому капитализму, пришедшему на смену такого же механизма капитализма свободной конкуренции XIX в. …».

Получилось так, что экономическая теория «подыграла» возникновению тенденции монопольного роста цен и устойчивого нарушения закона стоимости, способствовала внесению дисгармонии в процедуру межотраслевого обмена. Как следствие, в теории и на практике упрочилось непоколебимое мнение, что в стабильной экономике должна образовываться устойчивого характера положительная дифференциальная рента, которая должна быть предметом частного присвоения. Отсюда, также как следствие, возникла устойчивая тенденция к образованию в экономике дифференциальной ренты как стоимостного вздутия, ее перелив в по-

требительскую сферу со всеми вытекающими последствиями резкого обострения неравенства в доходах, социального неравенства, перехода инфляции в ее хроническую стадию как реакции рынка на возникновение устойчивой дифференциации доходов, его стремления восстановить равновесие посредством инфляционного перераспределения сверхдоходов как в производственной, так и в потребительской сферах.

В то время как в соответствии с законом стоимости дифференциальная рента в экономике должна неизбежно уравниваться со своим антиподом – дифференциальным убытком, также как и экономическая прибыль с экономическим убытком. В случае с экономической прибылью и экономическим убытком это делает автоматически рынок, а вот в случае с дифференциальной плюс-рентой и дифференциальной минус-рентой это должно делать государство по причине неспособности рынка различить влияние качества рентообразующих ресурсов на величину стоимости готовой рентоносной продукции, то есть неспособности определить на каких ресурсах – лучших или худших – этот товар производился с тем, чтобы в связи с этим назначить рыночную цену, действительно соответствующую цене производства (экономическим издержкам) на дифференцированных ресурсах.

Однако не в последнюю очередь благодаря экономической теории было решено пренебречь в регулировании экономики действием закона стоимости в рентных отраслях и на рынке их товаров. Началось монополистическое завоевание этих рынков, удержание рыночных цен на уровне замыкающих цен производства, присвоение образующейся плюс-ренты частным собственником при наблюдательной роли или незначительных действиях по вмешательству государства в складывающийся субъективный процесс в интересах формирующейся олигархической прослойки общества и мирового сообщества.

При этом наращивание положительной дифференциальной ренты заложило основу для возрастания уровня капитализации рентообразующих ресурсов, которая в конечном итоге имеет свойством перекладываться на плечи потребителей через повышение рыночных цен на рентоносные товары. С другой стороны высокая капитализация рентообразующих ресурсов делает недоступным их для более широкого круга представителей мелкого и среднего предпринимательства, обеспечи-

вая новый виток монополизации в экономике и расслоения доходов в социальной сфере.

Раскрытие описанного нами механизма пренебрежения и неисполнения закона стоимости и соответственно причинности инфляции позволяет нам для решения вопроса регулирования эквивалентного межотраслевого обмена и укрощения инфляции предложить простой рецепт в проведении экономической политики государства: через фискально-компенсационный механизм регулирования перераспределения дифференциальной ренты минус-рента должна компенсироваться плюс-рентой, уходя из сферы частнособственнического присвоения. Заниматься этим государство должно в интересах устойчивого развития экономики и социальной стабильности в обществе. Определенным образом такой же механизм должен быть отлажен и в потребительской сфере, поскольку причинность нестабильности потребительских цен также лежит в нарастании дифференцированной разницы в доходах членов общества, что было подробнее рассмотрено в самой работе.

Разумеется, в нашем предложении нет какого-либо стремления обеспечить коммунистическое выравнивание рентабельности предприятий и благосостояния всех членов общества. Это противоречило бы законам рынка, в основе эффективной работы которого лежит принцип неравновесия, как двигатель конкурентной деятельности, соревновательности экономических субъектов. Однако эта деятельность должна обеспечиваться в условиях справедливой конкуренции, в условиях обеспечения равных возможностей обладания ресурсным потенциалом, способным обеспечивать одинаковую эффективность всем без исключения товаропроизводителям. Никто не должен быть обладателем «форы» в беге на длинную дистанцию, на который (на бег) обречен предприниматель в своей повседневной деятельности в экономическом пространстве, ибо эта фора способна лишь подавлять предпринимательскую инициативу и расстраивать рыночную конкуренцию, переключая общественные интересы предпринимателей из сферы производства в спекулятивную сферу удовлетворения частных интересов единоличного обогащения. Не дифференциальная рента является побудителем рыночной конкуренции, а экономическая прибыль.

Фискально-компенсационный механизм перераспределения ренты может стать трансмиссионным механизмом денежно-кредитной политики, а величина нулевой ренты в экономике может стать целью таргетирования денежно-кредитной политики государства для обеспечения близкого к нулю уровня инфляции и максимальных темпов экономического роста.

Безусловно, мы не может отвергать утверждение специалистов о многофакторном характере инфляции, поскольку жизнь, в том числе и экономическая, многообразна в своих конкретных проявлениях. Однако, по нашему мнению, из всей совокупности факторов, провоцирующих инфляцию, главным является ее рентная основа. Потому во главе угла денежно-кредитной политики государства должны лежать мероприятия по обеспечению оптимального функционирования закона стоимости во всех отраслях, и главным образом – в рентных. Только после этого могут быть приняты все меры, обеспечивающие доводку закона стоимости в тех направлениях, по которым его действие либо низкоэффективно, либо вовсе не распространяется.

Глава 4.

ИССЛЕДОВАНИЕ АГЛОМЕРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ПОДХОДОВ НОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ГЕОГРАФИИ

Развитие российской экономики характеризуется процессами концентрации экономической активности (агломерационными процессами) в отдельных регионах (городах). Так, индекс Херфиндаля-Хиршмана (*HHI*) для анализа степени концентрации промышленного производства в 1990 г. составил 1990 г. – 239,71, в 2000 г. – 350, а в 2010 г. уже – 372 (в целом для национальной экономики). Соответствующим образом увеличивается индекс Джини (по промышленному производству): 46%, 57%, 62,1%. В большей степени агломерационные процессы наблюдаются в регионах Северо-Кавказского федерального округа [1], в Северо-Западном федеральном округе [2], в Центральном федеральном округе [3]. Важно не только проанализировать условия, способствующие возникновению агломерационного эффекта в регионе, но и определить степень напряжения между центростремительной (тенденция концентрации экономической активности) и центробежной (тенденция рассеивания) силами для того, чтобы предвидеть условия, при которых произойдет разрывное изменение сложившегося в регионе равновесия. Целью данной работы является анализ исследований в

[1] Рост *HHI* на 86,19%, особенно в 1990-2000 гг., значительная концентрация в Ставропольском крае.

[2] Рост *HHI* в 2000-2010 гг. на 95,54%, значительная концентрация в г. Санкт-Петербурге, гораздо ниже – в Калининградской и Ленинградской областях.

[3] Рост *HHI* на 54,76%, концентрация в г. Москве, Московской области, гораздо ниже – в Калужской области.

области новой экономической географии по вопросам агломерационных процессов в регионах.

Новая экономическая география оценивает размещение производства, исходя из соотношения двух сил: агломерационных (таких, как эффект масштаба и прямые и обратные связи) и дегломерационных (таких, как торговые издержки и разница в ценах на факторы производства) (M. Fujita et al., 1999 [1]). Различия в межрегиональном спросе рассматриваются как эндогенные (M. Amiti, 1998 [2]). При наличии растущей отдачи и торговых издержек фирмы и работники стремятся к концентрации вблизи крупных рынков. В свою очередь, крупный рынок – это тот, на котором функционирует большое число фирм и работников (R. Baldwin, 1994 [3]; G. Ottaviano and D. Puga, 1997 [4]). Новая экономическая география моделирует агломерационные процессы, опираясь на межрегиональную мобильность рабочей силы (P. Krugman, 1991 [5]) и мобильность фирм, имеющих спрос на промежуточные товары (A. Venables, 1996 [6]).

Основные вопросы, которые возникают в ходе анализа агломерационных процессов, это доказательство наличия самого процесса, выявление стимулирующих факторов, оценка возникающих агломерационных эффектов в экономике региона и определение точки разрыва равновесия, в которой может начаться процесс рассеивания экономической активности.

Д.Р. Дэвис и Д.Е. Вайнштайн (D.R. Davis, D.E. Weinstein, 1998 [7]; D.R. Davis, D.E. Weinstein, 1999 [8]) обнаружили эконометрическое доказательство того, что некая агломерационная сила, так называемый «эффект внутреннего рынка», реально действует. Д. Хааланд и другие (J. Haaland et al., 1999 [9]) нашли доказательство того, что циклические причинно-следственные связи играют статистически значимую роль в объяснении размещения производства в Европе. К. Миделфарт-Кнарвик и Ф. Стин (K. Midelfart-Knarvik, F. Steen, 1999 [10]) выявили прямое эконометрическое доказательство того, что прямые и обратные связи функционируют в отдельных норвежских отраслях промышленности. С. Реддинг и А. Венаблез (S.Redding, A. Venables, 2000 [11]) разработали модель экономической географии, используя данные по различным странам, и обнаружили весомые доказательства существования агломерационных сил. К. Миделфарт-Кнарвик и др. (K. Midelfart-Knarvik et al., 2000 [12]) уста-

новили, что агломерационные силы очень важны для объяснения размещения и пространственного развития производства в Европе. Г. Оверман и Д. Пуга (H.G. Overman, D. Puga, 2002 [13]) предоставили факты, доказывающие, что агломерационные силы являются причиной географической кластеризации безработицы в Европе. В конце концов, Г. Хэнсон (G.H.Hanson, 1998 [14]) показал, что фактор следует пространственному градиенту, который предполагает существование денежных экстерналий такого вида, который обычно ассоциируется с агломерационным силами.

1. Агломерационный процесс и агломерационные эффекты: вопросы теории

Агломерационный процесс – концентрация экономической активности в регионе (в городе) в динамике. *Агломерационный эффект* подразумевает под собой экономическую выгоду от концентрации деловой активности в регионе. Экономическая выгода достигается за счет наличия факторов внешней экономии для объектов, включенных в процесс концентрации, сокращения издержек производства за счет эффекта масштаба, повышения производительности по причине диффузии технологий, привлечения в отрасли региона смежных фирм (Лопатников Л.И., 2003 [15]; Драпкин И.М., 2010 [16]).

Возникновение агломерационного эффекта происходит в том случае, когда отдельные территории притягивают к себе (концентрируют) факторы производства: трудовые ресурсы, инвестиции, технологии и т.д. Мы можем сказать, что такие регионы выигрывают в конкурентной борьбе за факторы производства. Следовательно, соседние регионы проигрывают, так как происходит недопоступление факторов производства, которые a priori являются ограниченными. Такое положение дел вызывает рост дифференциации регионов по уровню социально-экономического развития. При этом дифференциация, возникшая по причине агломерационного эффекта, имеет тенденцию усиливаться. Регионы-лидеры, в которых концентрируется производство, начинают бурно развиваться, растет промышленный центр, развитие деловой активности формирует новый уровень инфраструктуры, налаживаются

новые связи, что привлекает все новые и новые фирмы в регион. Агломерационный эффект способствует возникновению в регионе конкурентоспособных кластеров (G.Ottaviano et al., 2002 [17]), что еще больше концентрирует экономику на данной территории.

Выделяют три вида агломерационного эффекта (для фирм). Первый – возможность совместного использования локальных объектов, услуг поставщиков сырья и промежуточных товаров, трудовых ресурсов (S. Scotchmer, 2002 [18]; D. Puga, 2010 [19]). Второй – широкое предложение со стороны поставщиков промежуточных товаров позволяет производителям сократить трансакционные издержки (S.S. Rosenthal, W.C. Strange, 2001 [20]). Третий – объединение рабочей силы позволяет снизить возможные проявления разнообразных шоков (H.G. Overman, D. Puga, 2009 [21]; P. Combes, G. Duranton, 2006 [22]; S.S. Rosenthal, W.C. Strange, 2004 [23]). Агломерационные процессы в регионе характеризуются экономическими отношениями между производителями, которые ослабевают с ростом расстояния между ними [24].

Концентрация определяется в отношении вида экономической деятельности, сектора, подсектора, промышленной группы и т.п. и означает степень сосредоточения или разреженности промышленного производства в рамках конкретной территории. Необходимо различать абсолютную и относительную концентрацию. Сектор промышленности является абсолютно сконцентрированным, если несколько стран, независимо от их размеров, составляют довольно значимые доли в общем объеме данного производства (K.H. Midelfark-Knarvik, H.G. Overman, S.J. Kedding and A.J. Venables, 2000 [12]). Сектор промышленности является относительно сконцентрированным, если какой-то один вид деятельности отличается от тех, которые в среднем наиболее распространены в объемах промышленного производства в странах. Неоклассическая теория обычно имеет дело с относительной концентрацией, новая экономическая география – с абсолютной, новая теория торговли рассматривает оба вида (J. Haaland, H. Kind, K. Midelfart-Knarvik and J. Torstensson, 1999 [25]).

Специализация рассматривается относительно региона, а именно, его структуры занятости, и выявляет ситуацию, когда какие-то виды производства в регионе доминируют, или же промышленное производство равномерно диверсифицировано.

2. Исследования агломерационных процессов в рамках новой экономической географии

В теории агломерационных процессов, безусловно, основополагающими стали работы П. Кругмана. Он пытается объяснить существование крупных городских агломераций и наличие значительных торговых потоков тем, что фирмы работают при возрастающей отдаче и в условиях несовершенной конкуренции на товарном рынке. Кроме того, в качестве третьей переменной он добавляет размер рынка. Именно в рамках новой экономической географии сегодня решается вопрос, как размер рынка связан с внутрифирменным эффектом масштаба, а транспортные расходы – с формированием пространственной экономики.

П. Кругман рассматривает влияние на процессы концентрации экономической активности такого фактора, как внешняя торговля. Он определяет, что либерализация торговли должна приводить к увеличению промышленной концентрации в регионе. Существуют исследования, подтверждающие обратное. Р. Форслид и И. Вутон доказывают, что снижение торговых издержек только на начальной стадии приводит к увеличению концентрации, а затем рассеивает производство [26].

С. Харрис утверждал в своей теории рыночного потенциала, что предприниматели при прочих равных условиях будут стремиться к размещению своего производства вблизи рынков сбыта [27]. Модель С. Харриса определяет рыночный потенциал как новый фактор территориального развития. Модель регионального дохода А. Преда доказывает, что экономическое развитие региона достигается за счет совокупности показателей (доход от внешнеэкономической деятельности, импорт, экспорт), с помощью которых вычисляется мультипликатор. Локальное производство товаров может стать выгодным за счет большого объема спроса на товары на внутрирегиональном рынке, ранее не производившиеся в данном регионе. Это способствует увеличению мультипликатора экспортной базы региона, что приведет к дальнейшему росту дохода [28].

В попытке объединения подходов С. Харриса и А. Преда П. Кругман выявил закономерность возникновения агломерации в регионах, которая заключается в том, что фирмы из-за эффекта масштаба стремятся к концентрации производительных сил на территориях вблизи

рынков сбыта и поставщиков, однако в это же время доступность рынков сбыта и доступ к поставщикам лучше там, где уже сосредоточены другие производители. Совокупность этих эффектов образует агломерацию, несмотря на противодействие центробежных сил, которыми являются статичность аграрного сектора и перемещение промышленных фирм в регионы с меньшим количеством конкурентов. В целом в исследованиях новой экономической географии мы можем выделить несколько основополагающих направлений, определяющих формирование и развитие агломерационных процессов в регионах. Ряд таких работ рассмотрен в таблице 1.

Помимо представленных в таблице исследований к числу основных мы можем отнести также модели А. Венаблеса (1996), Ф. Энглемана и Ю. Уолтза (1995), Д. Пуги и А. Венаблеса (1996, 1997), Д. Пуги (1998).

Модель циклического движения факторов А. Венаблеса [31] рассматривает экономическое развитие региона с позиции циклического процесса, ведущего к экономической дифференциации. В этой модели каждая экономика имеет три сектора. Первый сектор с совершенной конкуренцией производит торгуемые товары. Два других сектора характеризуются монополистической конкуренцией и вертикально связаны между собой (один производит промежуточные товары для потребления другим). При высоких транспортных издержках производители стремятся быть ближе к потребителям, и производство осуществляется в обоих регионах. Когда транспортные издержки низкие, товары также производятся в двух регионах, в результате чего происходит выравнивание цен на факторы производства. При среднем уровне транспортных издержек возникают агломерационные процессы за счет эффекта кластеризации.

В модели Ф. Энглемана и Ю. Уолтза (1995) [35] также рассматриваются два региона, но уже четыре вида товаров: традиционные товары, которые производятся квалифицированными и неквалифицированными работниками, промышленные товары, товары и услуги, непродаваемые в другой регион, и продукция сектора НИОКР. Квалифицированные работники мобильны между регионами, неквалифицированные – немобильны. Производственная функция в условиях монополистической конкуренции – общая для обоих регионов. Экономический рост основан на эндогенных технологических изменениях в неторгуемом секторе.

Таблица 1

Основные характеристики некоторых моделей новой экономической географии, раскрывающих содержание агломерационных процессов

Источники	Основные предположения	Агломерационные силы	Выводы в отношении агломерационных процессов
Krugman, 1991 [29]	– два региона; – два сектора экономики: сельское хозяйство и промышленность; – возрастающая отдача от масштаба в промышленном секторе; – мобильность рабочей силы; – наличие транспортных расходов.	– внешняя экономия от масштаба; – уровень расходов на транспортировку; – миграция мобильного населения в ответ на разницу в заработной плате.	Низкие транспортные расходы и экономия от масштаба стимулируют агломерационные процессы.
Krugman and Venables, 1995 [30]	– два региона; – два сектора экономики: сельское хозяйство и промышленность; – два типа товаров: промежуточные и конечные с возрастающей отдачей от масштаба; – наличие транспортных расходов.	– внешняя экономия от масштаба; – уровень расходов на транспортировку; – прямые связи (затратные); – обратные связи (спроса).	Со снижением транспортных расходов до критического уровня регион с большей долей производства привлекает больше фирм, благодаря прямым и обратным связям, увеличивающим реальные доходы в центральном регионе по сравнению в периферией. Если расходы продолжают снижаться, то разница в заработной плате стимулирует фирмы переместить свое производство в периферийные регионы.
Krugman and Venables, 1996 [31]	– два региона; – два промышленных сектора, производящие промежуточные и конечные товары с возрастающей отдачей от масштаба; наличие транспортных расходов.	– внутренняя экономия масштаба; – транспортные расходы; – прямые (затратные) и обратные (спроса) связи.	При высоких транспортных расходах каждая страна сохраняет полный набор секторов промышленности. Низкие транспортные расходы приводят к агломерационным процессам: концентрации видов промышленности в том регионе, где

Окончание таблицы 1

Источники	Основные предположения	Агломерационные силы	Выводы в отношении агломерационных процессов
			начальные условия лучше. При средних транспортных издержках агломерационные процессы происходят только, когда начальные условия значительно разнятся между регионами.
Puga, 1999 [32]	– два региона; – промышленный сектор с возрастающей отдачей от масштаба и сельскохозяйственный сектор с постоянной отдачей от масштаба; – наличие транспортных расходов; – в одном случае мобильность между регионами присутствует, в другом – отсутствует.	– внутренняя экономия от масштаба; – торговые / транспортные издержки; – прямые связи (затратные); – обратные связи (спроса); – эластичность предложения рабочей силы.	При наличии мобильности рабочей силы высокие торговые расходы приводят к конвергенции, низкие торговые расходы стимулируют агломерационные процессы. При отсутствии мобильности между регионами при высоких торговых расходах наблюдается конвергенция, при средних торговых расходах – агломерационные процессы, при низких – опять конвергенция.
Martin and Ottaviano, 2001 [33]	– два региона; – немобильная рабочая сила; – сложные товары с возрастающей отдачей от масштаба и гомогенные с постоянной отдачей от масштаба; – инновации от патентования.	– внутренняя экономия от масштаба; – транзакционные расходы (затратные связи); – немобильная рабочая сила (связи спроса).	В состоянии равновесия стимулы к перемещению производства в сектор с возрастающей отдачей отсутствуют. Если изначально большее число фирм производят дифференцированные товары в одном регионе, то агломерационный процесс возникает в этом регионе, так как стоимость затрат на инновации ниже. Тогда все инновации концентрируются в этом регионе.

Составлено по [34].

Модель Ф. Энглемана и Ю. Уолтза рассматривает два критических случая. Первый случай предполагает распространение внешних эффектов в области исследований и разработок, которые имеют место в конкретном регионе. В этом случае всегда возникает схема «ядро-периферия», когда регион с изначально большим число промежуточных производителей становится промышленным центром. Второй критический случай предполагает абсолютное распространение знаний и технологий между регионами, когда знания перемещаются при помощи мобильных работников, а межрегиональная торговля включает новые промежуточные товары. Модель со вторым случаем можно корректировать, внося необходимые параметры.

Дальнейшее развитие модели реализовали Д. Пуга и А. Венаблес (1996 [36], 1997 [37]): они объяснили возникновение феномена «летящие гуси» – тенденции распространения отраслей промышленности от одной стране к другой по мере роста международного региона [36]. Их модель служила для объяснения процесса индустриализации. Они уже рассматривали N регионов (стран), производящих промышленные товары с возрастающей отдачей от масштаба и сельскохозяйственные товары с постоянной отдачей от масштаба. Рабочая сила рассматривалась как немобильная, в то время как торговые или транспортные расходы присутствовали. Агломерационные силы в данной модели возникали как связи входа-выхода между фирмами в индустриальном секторе. Если агломерационные силы достаточно сильны, то концентрация промышленного производства происходит в одном регионе. Уровень заработной платы в таком регионе будет выше, но положительные денежные экстерналии компенсируют высокие расходы фирм на заработную плату, и будут компенсировать до тех пор, пока не будет достигнута критическая масса. В этом случае многим фирмам придется перенести свое производство в другой регион (страну) для того, чтобы сохранить прибыльность. Данная модель определяет распространение промышленного производства в регионах посредством перемещения фирм. Таким образом, некоторые страны будут индустриальными даже в том случае, если они изначально похожи друг на друга.

Д. Пуга (1998) [38] разрабатывал модель, аналогичную модели П. Кругмана (1991), пытаясь объяснить, почему урбанизационные про-

цессы в Европе сильно отличаются от процессов в развивающихся странах. Модель включает два региона, каждый из которых может иметь город и более удаленные сельскохозяйственные территории. Имеются транспортные расходы, миграция трудовых ресурсов и два сектора экономики: промышленность с возрастающей отдачей от масштаба и сельское хозяйство с постоянной отдачей от масштаба. Новизна по отношению к модели П. Кругмана (1991) заключается в допущении мобильности работников между двумя секторами экономики. С учетом данной модификации, эластичность предложения мобильной силы зависит от денежных экстерналий и внутренней экономии от масштаба в промышленности, а также затрат на взаимодействие, которые несут фирмы и работники по выбору места размещения с хорошим входом на рынок. Агломерационные процессы усиливают возникновение и рост городов в том случае, когда предложение рабочей силы достаточно эластично, и до тех пор, пока работники могут приезжать из других городов или из сельской местности. При высоких транспортных расходах, согласно модели, возможно возникновение сбалансированной системы городов. При низких транспортных издержках агломерационные силы способствуют, в первую очередь, урбанизационным процессам. Д. Пуга в своем исследование делает вывод, что большие метрополии свойственны развивающимся странам благодаря низким затратам на взаимодействие, более сильной экономии от масштаба и более высокой эластичности предложения рабочей силы в городских центрах.

Р. Болдуин в 1999 году предложил динамическую модель агломерации, основанную на эндогенном капитале и совершенном предвидении. Он доказал, что даже в отсутствие мобильности труда и капитала модель «ядро-периферия» может возникнуть через появление новых фирм в одном регионе и сокращения их числа в другом [39]. Структура «ядро-периферия» может возникнуть и в условиях наличия достаточно низких транспортных издержек (линейная модель Г. Оттавиано, Т. Табучи и Ж-Ф. Тисса [17]). Современные исследования объясняют возникновение и развитие агломерационных процессов как следствие межрегионального взаимодействия в больших пространственных масштабах [40].

3. Теоретические предпосылки развития исследований региональной специализации и географической концентрации экономической активности

Вопросы специализации и концентрации пространственной экономики затрагивались в трех основных научных течениях: неоклассической теории, новой теории торговли и новой экономической географии. Проведем систематизацию подходов (табл. 2).

Таблица 2

Основные подходы экономической науки, рассматривающие специализацию и концентрацию пространственной экономики

Критерий	Неоклассическая теория	Новая теория торговли	Новая экономическая география
Основная литература	Ricardo, Heckscher, Ohlin (1933), Balassa (1964, 1985), Samuelson (1948, 1964)	Krugman (1980), Helpman & Krugman (1985), Grubel & Lloyd (1975), Brülhart & Torstensson (1998)	Krugman (1991a, 1991b, 1992, 1993, 1994), Venables (1996), Krugman & Venables (1996), Puga (1999), Head & Mayer (2004), Fujita & Thisse (2002)
Тип рыночной конкуренции	Совершенная конкуренция на всех рынках	Монополистическая конкуренция	Монополистическая конкуренция на промышленных рынках
Прочие допущения	Постоянная экономия от масштаба, гомогенные продукты, полная рента владельцам факторов производства, рост через накопление капитала, внутриотраслевая торговля	Новые: внутриотраслевая и межотраслевая торговля (глобализация и интеграция), агрегированный эффект масштаба благодаря внешним эффектам локализации, размер рынка эндогенен	Новые: существование транспортных расходов (расходов на доставку, обслуживание сделки, торговые затраты, нетарифные барьеры) внутренняя экономия от масштаба, продуктовая дифференциация, прямые и обратные связи
Детерминанты размещения	Обеспеченность натуральными ресурсами или факторами производства, различия в технологическом развитии	Уровень растущей отдачи производства, степень заменяемости разнородных товаров	Уровень транспортных расходов, финансовые экстерналии (рынок труда, связи входа-выхода, спрос, стимулирующий миграцию), напряжение между

Окончание таблицы 2

Критерий	Неоклассическая теория	Новая теория торговли	Новая экономическая география
			центробежными и центростремительными силами, технологические экстерналии в некоторых моделях.
Эффект для благосостояния от либерализации торговли	Чистый выигрыш в благосостоянии, проигрывают владельцы факторов производства	Чистый выигрыш в благосостоянии, крупные страны выигрывают больше, чем маленькие, существует возможность выигрыша владельцев факторов производства	Чистый выигрыш в благосостоянии, U-образная зависимость реальной заработной платы двух регионов по ходу снижения транспортных затрат, взаимосвязь «ядро-периферия» может быть разрушена на средней или заключительной стадии интеграции

Источник [41].

Факторы, которые объясняют региональную специализацию производства, можно разделить на две группы: первичные (физическая география и природные ресурсы) и вторичные (географическое расстояние между экономическими агентами) (I. Traistaru, 2003 [42]; M. Volpe, 2002 [43]). Неоклассическая теория подчеркивает роль первичных факторов. Экономическая активность концентрируется в регионах в соответствии с их наделенностью факторами производства, природными ресурсами и технологиями. Экономики специализируются на производстве продукции, исходя из своих сравнительных преимуществ (*Ricardo*) или наличия факторов производства (*Heckscher-Ohlin*). Однако теория роста предсказывает меньшую специализацию в долгосрочном периоде из-за тенденции сближения доходов через выравнивание производительности факторов. Предположения экономической теории в данной области значительно осложнились в 1980-е годы, когда к теории торговли и экономической географии была применена модель монополистической конкуренции.

Новая теория торговля объединяет такие первичные факторы региональной специализации, как размер рынка (размер рабочей силы, находящейся в стране) при предположении о немобильности труда; и вторичные – географическое расстояние между экономическими агентами. При снижающихся торговых издержках производство стремится концентрироваться в регионе с высоким рыночным потенциалом («ядро») с целью последующей реализации произведенных товаров в другие регионы («периферия»). Новая теория торговли, где при построении моделей учитываются экстерналии от технологического развития и человеческого капитала, объясняет специализацию самоусиливающимися эффектами от экстерналий. В этих моделях торговая интеграция приводит к обмену знаниями и технологиями.

Необходимо различать абсолютную и относительную концентрацию. Сектор промышленности является абсолютно сконцентрированным, если несколько стран, независимо от их размеров, составляют довольно значимые доли в общем объеме данного производства (K.H. Midelfart-Knarvik et al., 2000 [12]). Сектор промышленности является относительно сконцентрированным, если какой-то один вид деятельности отличается от тех, которые в среднем наиболее распространены в объемах промышленного производства в странах. Неоклассическая теория обычно имеет дело с относительной концентрацией, новая экономическая география – с абсолютной, новая теория торговли рассматривает оба вида (J. Haaland, H. Kind, K. Midelfart-Knarvik and J. Torstensson, 1999 [25]).

4. Методология

В ходе исследования было определено, что оценка агломерационных процессов может проводиться, как с позиций микроэкономики (расчет агломерационных эффектов для предприятий региона), так и с позиций анализа макроэкономического фундамента агломерационной экономики (W.C. Strange, 2009 [44]). Измерение концентрации экономической активности в регионе основывается на определении таких показателей, как динамика плотности населения (W.C. Strange, 2009 [44]),

коэффициент Херфиндаля-Хиршмана (*HHI*, в работах J.M. Albert et al., 2012; В. Лапо, 2006), индекс Джини (в работах – П. Кругмана, 1991; M. Amity, 1999; M. Brulhart, 2001; E. Paluzie et al, 2001), индекс географической агломерации предприятий обрабатывающей промышленности (G. Ellison and E. Glaeser, 1997, модификации предложены F. Maurel and B. Sedillot, 1999; S. Rosenthal and W.C. Strange, 2001; E. Viladecans, 2001; O. Alonso-Villar et al., 2003; M.P. Devereux et al., 2004), индекс периферизации Кибла (A.K. Copus, 1999).

В настоящее время концентрация экономической активности определяется также при помощи методики G. Duranton and H. Overman (2005), позволяющей рассмотреть экономическое пространство как непрерывное. В качестве инструментария используется К-функция Рипли (модификации – P.J. Diggle, 1983; J. Cuzick and R. Edwards, 1990; P.J. Diggle and A.G. Chetwynd, 1991; N.A. Cressie, 1993; E. Marcon and F. Puech, 2003).

Методики расчета некоторых (наиболее распространенных) показателей оценки агломерационных процессов, региональной специализации и географической концентрации экономической активности представлены в таблице 3.

Таблица 3

Методический инструментарий оценки агломерационных процессов, географической концентрации и региональной специализации экономической активности

Индекс	Формула расчета	Условные обозначения
Показатели оценки географической концентрации		
Индекс промышленной концентрации Херфиндаля-Хиршмана (*HHI*)	$HHI = \sum_{i=1}^{n} x_i^2$	x_i – доля региона *i* в общем объеме совокупности.
Индекс Джини (*G*)	$G = 1 - 2\sum_{i=1}^{k} dx_i dy_i^n + \sum_{i=1}^{k} dx_i dy_i$	dx_i – доля *i*-ой группы в общем объеме совокупности; dy_i – доля *i*-ой группы в общем объеме признака; $dy^n{}_i$ – накопленная доля *i*-ой группы в общем объеме признака.

Продолжение таблицы 3

Индекс	Формула расчета	Условные обозначения
Индекс концентрации Кругмана $CONC_i$	$CONC_i = \sum_j \left\| s^C{}_{ij} - s_j \right\|$, где $s^C{}_{ij} = \frac{E_{ij}}{E_i} = \frac{E_{ij}}{\sum_j E_{ij}}$, $s_j = \frac{E_j}{E} = \frac{\sum_i E_{ij}}{\sum_i \sum_j E_{ij}}$	E – численность занятых в экономике; $s^C{}_{ij}$ – доля занятых в секторе промышленности i в регионе j в общем числе занятых в секторе промышленности i в стране; s_j – доля общего числа занятых в экономике в регионе i в числе занятых в экономике страны; i – сектор промышленности; j – регион.
Индекс концентрации CR_3	$CR_{3i} = \sum_{j=1}^{3} s_{ij}$	i – сектор промышленности; j – регион (один из трех или четырех) с наиболее высокой долей занятых в секторе i; s_{ij} – доля занятых региона j в общем объеме занятых сектора i.
Индекс концентрации CR_4	$CR_{3i} = \sum_{j=1}^{4} s_{ij}$	
Индекс концентрации Эллисон-Глэйзер C_s (2010)	$C_s = \frac{G_s - (1 - \sum_a x_a^2) H_s}{(1 - \sum_a x_a^2)(1 - H_s)}$, где $G_s = \sum_a (s_a - x_a)^2$, $H_s = \sum_i z_i^2$	s_a – доля занятых в секторе региона a; x_a – доля общей занятости в производстве региона a; z_i – предприятие i-доли занятых в объеме занятых s
Индекс Эллисон-Глэйзер G_j (2003)	$G_j = \sum_i \left[\frac{E_{ijt}}{\sum_j E_{ijt}} - \frac{\sum_j E_{ijt}}{\sum_i \sum_j E_{ijt}} \right]^2$	E – уровень занятых в отрасли j региона i в период t
Индекс периферизации Кибла P_i	$P_i = \sum_{j=1}^{n} \frac{M_j}{D_{ij}}$	M_j – переменная экономической «массы» (ВВП) в регионе j; D_{ij} – расстояние между регионами i и j

Окончание таблицы 3

Индекс	Формула расчета	Условные обозначения
Индекс концентрации Халлета V^k	$V^k = \frac{\frac{1}{\bar{y}_i^k}\sqrt{\frac{\sum_i (y_i^k - \bar{y}_i^k)^2}{N}}}{\frac{1}{\bar{y}_i}\sqrt{\frac{\sum_i (y_i - \bar{y}_i)^2}{N}}}$	$y^k{}_i$ – производство отрасли k в регионе i по отношению к производству отрасли k в других регионах; y_i- общий объем производства в регионе i по отношению к общему объему производства в других регионах; N – общее число регионов
Индекс географической концентрации с использованием валовой стоимости продукции $S_{ik}(t)$	$S_{ik}(t) = \frac{x_{ik}(t)}{\sum_{i=1}^{n} x_{ik}(t)}$	$x_{ik}(t)$ – валовая стоимость продукции в отрасли k региона i за период t
Показатели оценки региональной специализации		
Индекс специализации Кругмана ($SPEC_j$)	$SPEC_j = \sum_i \left\| s^S{}_{ij} - s_i \right\|$, где $s^S{}_{ij} = \frac{E_{ij}}{E_j} = \frac{E_{ij}}{\sum_i E_{ij}}$, $s_i = \frac{E_j}{E} = \frac{\sum_j E_{ij}}{\sum_i \sum_j E_{ij}}$	E – численность занятых в экономике; $s^S{}_{ij}$ – доля занятых сектора промышленности i в регионе j в общем числе занятых региона j; s_j – доля занятых сектора промышленности i в общем числе занятых в экономике страны; i – сектор промышленности; j – регион.
Индекс специализации Халлета S_i	$S_i = \frac{1}{2}\sum_k \left\| y_i^k - \bar{y}^k \right\|$	y_i^k – секторная доля отрасли k в регионе i; $\bar{y}^k$- средняя сумма по всем регионам

Составлено по: Лапо, 2006 [45]; I. Traistaru et al., 2002 [42]; C. Wandel, 2009 [41]; E.L. Glaeser, 2010 [46]; L. Resmini, 2003 [47]; M. Hallet, 2000 [48]; K. Midelfart-Knarvik et al., 2000 [12].

5. Анализ исследований в области новой экономической географии по вопросам оценки агломерационных процессов в регионах

Помимо исследования наличия агломерационного процесса и его оценки в ходе реализации научного проекта были проанализированы работы, изучающие факторы, влияющие на возникновение и развитие процесса концентрации экономической активности в регионе. Проведенный анализ позволяет выделить некоторые ключевые группы факторов, формирующих процессы концентрации экономической активности в регионе. К числу основных групп можно отнести следующие: 1) факторы внешней торговли; 2) степень развития конкуренции в регионе; 3) транспортные издержки; 4) уровень мобильности рабочей силы; 5) возможность межрегионального разделения труда и развития специализации экономики региона; 6) специфика квалификации трудовых ресурсов предприятий региона и др.

Одним из наиболее важных факторов, влияющих на возникновение и развитие агломерационных эффектов в регионе, является внешняя торговля и условия реализации внешнеторговых операций. Высокие торговые издержки приводят к диверсифицированному равновесию, где компании располагаются в обоих регионах, производя товары для внутреннего потребления [29]. Более низкие торговые издержки ослабляют агломерационные силы, так же как процесс рассеивания экономической активности приводит к развитию рынка. Однако процессы рассеивания действуют быстрее, чем агломерационные эффекты. Следовательно, достаточно низкие торговые издержки создают условие для возникновения равновесия, то есть промышленность уже не концентрируется в одном регионе, создавая пример производственной модели «ядро-периферия». Таким образом, существует промежуточное, наиболее оптимальное, значение торговых издержек. Однако, единственно возможной моделью стабильного равновесия становится модель «ядро-периферия» (торговые издержки имеют тенденцию к снижению) независимо от снижения агломерационных эффектов, до тех пор пока торговля не станет полностью свободной.

В работе Р. Форслида и И. Вутона [26] доказывается, что эффект либерализации внешней торговли ослабляет действие агломерационных сил, несмотря на то, что сравнительные преимущества продолжают оставаться безучастными. Когда торговые барьеры достаточно низки, принципы сравнительного преимущества берут верх, побуждая рабочую силу и производственные мощности перемещаться из «ядра» в другие регионы. Так как торговые препятствия снижаются, регионы «периферии» расширяют свое производство до тех пор, пока не восстанавливается равновесие. Промежуточные торговые издержки приводят к несимметричному, но достаточно стабильному, равновесию, вопреки модели «ядро-периферия». Таким образом, снижение торговых издержек приводит в действие принципы сравнительных преимуществ, что в свою очередь, побуждает к возникновению агломерационные эффекты, базирующиеся на международной (межрегиональной) специализации. Это означает, что, несмотря на наличие «ядра» региональной экономики, «периферия» также может специализироваться на производстве тех или иных товаров.

А. Гелан рассматривает отношение между проводимой в регионе торговой политикой и лидерством регионов [49]. Торговая либерализация может уменьшить доминирование крупных городов в регионе, а также снизить межрегиональную дифференциацию. Проводимая торговая политика существенно влияет на процессы концентрации и рассеивания экономической активности в регионах. Анализ методов торговой политики региона показал, что снижение дифференциации между и внутри регионов, а значит и ослабление агломерационных эффектов, возможно в случае проведения стимулирующей экспортной политики и улучшения транспортной инфраструктуры [49].

На процессы концентрации и рассеивания экономической активности оказывает значительное влияние еще один аспект внешнеэкономической деятельности – доступность экспортных узлов для промышленных предприятий. Снижение издержек доступа к экспортным узлам должно являться приоритетным направлением регионального развития. Увеличение расстояния от экспортного узла негативно сказывается на интенсивности (плотности) промышленного экспорта. Наибольшая концентрация промышленных экспортоориентированных предприятий

имеет место в радиусе 100 км от экспортного узла [50]. Особенно данное наблюдение актуально для предприятий сферы наукоемких технологий (98% от общей численности предприятий) [50].

На процессы концентрации и рассеивания экономической активности в региональной экономике также влияет степень развития конкуренции. Ряд экономистов рассматривает развитие региональной экономики в условиях монополистической конкуренции [51, 52], что значительно упрощает экономико-математическое моделирование динамических процессов, но не всегда отвечает реалиям. Известны работы, в которых за основу принимается рыночная структура совершенной или несовершенной конкуренции [53] .

В свою очередь, возникновение агломерационных эффектов в регионе не только способствует концентрации производства, но и оказывает прямое влияние на благосостояние населения [1], возникновение промышленных кластеров [17], изменение принципов использования человеческого капитала [54], изменение трансакционной эффективности [55] и др.

Литература

Fujita M., Krugman, P., Venables, A.J., 1999. The Spatial Economy. Cities, Regions and International Trade. MIT Press, Cambridge, MA

Amiti M. 1998. New Trade Theories and Industrial Location in the EU: A Survey of Evidence; in: Oxford Review of Economic Policy, Vol. 14, No. 2, pp.45-53

Baldwin R.E. 1994. Towards an Integrated Europe. CEPR, London

Ottaviano G., Puga, D., 1997. Agglomeration in the Global Economy: A Survey of the New Economic Geography. CEPR Discussion Paper. Nº 1.699

Krugman P.R. 1991. Increasing Returns and Economic Geography, Journal of Political Economy. 99. pp. 483–99

Venables A., 1996. Equilibrium locations of vertically linked industries. International Economic Review. Vol. 37. Nº 2

Davis D.R. and David E. Weinstein. 1998. Market access, economic geography, and comparative advantage: an empirical assessment. Working paper No. 6787, National Bureau of Economic Research

Davis D.R. and David E. Weinstein. 1999. Economic geography and regional production structure: an empirical investigation. European Economic Review 43(2): 379-407

Haaland J., Kind, H., Midelfart-Knarvik, K., Torstensson, J. 1999. What determines the economic geography of Europe? CEPR Discussion Paper Nº 2072.

Midelfart-Knarvik, K. and F. Steen. 1999. Self-reinforcing agglomerations? An empirical industry study. Scandinavian Journal of Economics 101: 515-532

Redding S. and A. Venables. 2000. Economic geography and international inequality. Discussion Paper No. 2568, Centre for Economic Policy Research

Midelfart-Knarvik Karen Helene, Henry G. Overman, Stephen J. Redding, and Anthony J. Venables, 2000. The location of European industry. Economic Papers 142, European Commission Directorate-General for Economic and Financial Affairs

Overman Henry G. and Diego Puga. 2002. Unemployment clusters across European regions and countries. Economic Policy 34: 115-147

Hanson G. H. 1998. Market potential, increasing returns, and geographic concentration. Working paper No. 6429, National Bureau of Economic Research

Лопатников Л. И. Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело, 2003. – 520 с.

Драпкин И.М. Международная торговля, прямые зарубежные инвестиции и агломерационные эффекты в условиях гетерогенности // Известия Уральского государственного университета. – 2010. – № 2(77). – С. 99-114

Ottaviano G., T. Tabuchi and J. F. Thisse. 2002. Agglomeration and Trade Revisited, International Economic Review, Vol. 43, pp. 409–435

Scotchmer S. 2002. "Local Public Goods and Clubs," Amsterdam: Elsevier, pp. 1997–2042

Puga Diego. 2010. "The Magnitude and Causes of Agglomeration Economies," Journal of Regional Science, 50, 203–219

Rosenthal S.S., Strange W.C. 2001. The determinants of agglomeration. Journal of Urban Economics 50: 191-229 SABI. System of Iberian Balances Analysis. Bureau Van Dijk Electronic Publishing

Overman Henry G. and Diego Puga. 2009. "Labour Pooling as a Source of Agglomeration: An Empirical Investigation," C.E.P.R. Discussion Papers; Francis, John. 2009. "Agglomeration, Job Flows and Unemployment," The Annals of Regional Science, 43, 181–198

Combes P.-Ph. and Gilles Duranton. 2006. "Labour Pooling, Labour Poaching, and Spatial Clustering," Regional Science and Urban Economics, 36, 1–28

Rosenthal S. S. and William C. Strange. 2004. "Chapter 49 Evidence on the Nature and Sources of Agglomeration Economies," in J. Vernon Henderson and Jacques-Franc¸ois Thisse (ed.), Handbook of Regional and Urban Economics. Amsterdam: Elsevier, pp. 2119–2171

Fujita M., H. Ogawa. 1982. Multiple equilibria and structural transition of nonmonocentric urban configuration. Regional Science and Urban Economics 12: 161 -196

Haaland J., Kind, H., Midelfart-Knarvik, K., Torstensson, J. 1999. What determines the economic geography of Europe? CEPR Discussion Paper Nº 2072.

Forslid R., I. Wooton. Comparative Advantage and the Location of Production. 2003, Review of International Economics. Volume 11, Issue 4, pp. 588–603, September

Harris C.D. The market as a factor in the localization of production, Annals of the Association of American Geographers, 1954. p. 44

Pred A.R. The Spatial Dynamics of U.S. Urban-Industrial Growth. 1800-1914. Cambridge: MIT Prees., 1966

Krugman P.R. 1991. Increasing Returns and Economic Geography, Journal of Political Economy. 99. pp. 483–99

Krugman P. R. and A.J. Venables. 1995, Globalization and the Inequality of Nations, Quarterly Journal of Economics, Vol. 110, No. 4, pp. 857-880

Krugman P. R. and A.J. Venables. 1996, Integration, Specialization, and Adjustment, European Economic Review, Vol. 40, pp. 959-67

Puga D. 1999, The Rise and Fall of Regional Inequalities, European Economic Review Vol. 43, pp. 303-34

Martin P. and G.I.P. Ottaviano. 2001, Growth and Agglomeration, International Economic Review, Vol. 42, No. 4, pp. 947-68

How Regions Grow: Trends and Analysis. Paris. OECD Publishing. 2009

Englmann F.C. and U. Walz. 1995, Industrial Centers and Regional Growth in the Presence of Local Inputs, Journal of Regional Science, Vol. 35, No. 1, pp. 3-27

Puga D. and A. J. Venables. 1996. The Spread of Industry; Spatial Agglomeration and Economic Development, Journal of the Japanese and International Economies, Vol. 10, No. 4, pp. 440–464

Puga D. and A.J. Venables. 1997, Preferential Trading Arrangements and Industrial Location, Journal of International Economics, Vol. 43, pp. 347-68

Puga D. 1998, Urbanization Patterns: European Versus Less Developed Countries, Journal of Regional Science, Vol. 38, No. 2, pp. 231-52

Baldwin R.E. 1999. Agglomeration and Endogenous Capital, European Economic Review, Vol. 43, pp. 253–280

Brakman S. and Ch. van Marrewijk. 2009. Introduction: Heterogeneity at Different Spatial Scales, Journal of Regional Science, 49, pp. 607–615

Wandel C. Industry Agglomerations and Regional Development in Hungary // Economic Process during European Integration. Peter Lang. Hamburg, Univ.Diss., 2009

Traistaru I., Nijkamp, P., Resmini, L., 2003. The Emerging Economic Geography in EU Accession Countries. Ashgate, Aldershot, Hampshire

Volpe M.C., 2002. Do Mercosur and fiscal competition help to explain recent locational patterns in Brazil?, paper presented at the 7 th Annual Meeting of LACEA, Madrid

Strange W.C. Viewpoint: Agglomeration research in the age of disaggregation. Canadian Journal of Economics/Revue canadienne d'économique. 2009. Volume 42, Issue 1, pages 1–27, February

Лапо В.Ф. Моделирование эффектов в пространственной концентрации производства. Дисс. на соиск. уч. ст. д-ра экон. наук. Красноярск, 2006

Glaeser E. L. 2010. Agglomeration Economics, NBER Books, National Bureau of Economic Research, Inc.

Resmini L. Economic integration, industry location and frontier economies in transition countries; Economic Systems 27 (2003) 205–221. Milan, Italy

Martin Hallet, Regional Specialisation and Concentration in the EU, Economic Papers,Number 141, March 2000

Gelan A. Trade policy and city primacy in developing countries. Ayele Gelan // Review of Urban & Regional Development Studies Volume 20, Issue 3, pages 194–211, November 2008

Naudé W. The Location of Manufacturing Exporters in Africa: Empirical Evidence. Wim Naudé, Marianne Matthee // African Development Review. Volume 22, Issue 2, pages 276–291, June 2010

Monopolistic Competition and Optimum Product Diversity. Dixit A., Stiglitz J. // American Economic Review. 1977. p. 67

Candau F. Entrepreneurs' location choice and public policies: a survey of the new economic geography. Fabien Candau // Journal of Economic Surveys Volume 22, Issue 5, pages 909–952, December 2008

Hadar Y. On the Market Failure in a Dixit-Stiglitz Setup with Two Trading Cities. Yossi Hadar, David Pines // Journal of Public Economic Theory Volume 5, Issue 4, pages 549–570, October 2003

Almazan A. Firm Location and the Creation and Utilization of Human Capital. Andres Almazan // Review of Economic Studies Volume 74, Issue 4, pages 1305–1327, October 2007

Yang X. Urbanization, Structural Duality Between Urban and Rural Areas, and Economic Development Xiaokai Yang // Economic Development and the Division of Labor. Pages: 339–369, 2008

Раздел 2.

НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОСТРАНСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ

Глава 5.

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРАКТИКИ И МЕТОДОВ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

1 Аналитический обзор литературных источников по проблеме исследования практики и методов стратегического планирования

Важнейшей задачей региональной политики в Российской Федерации является обеспечение сбалансированного социально-экономического развития регионов, реализация чего возможна при условии создания эффективной системы стратегического планирования, учитывающей не только особенности регионального развития, но и кросс-региональные сравнения. Достижение устойчивого развития регионов, создание прозрачной системы планов и целевых программ, повышение научной и методической обоснованности разработки стратегий регионального развития являются одними из актуальных проблем текущего периода развития российской экономики и практики регионального управления.

В настоящее время необходимо создать систему стратегического планирования, способную задать и удерживать целенаправленный вектор развития Российской Федерации, объединяющий и согласующий цели и действия на федеральном, межрегиональном, региональном и местном уровнях. Подобная система планирования и управле-

ния способна вывести Российскую Федерацию на сильные позиции на мировых рынках, используя не только природно-ресурсный потенциал, но и синергетический эффект человеческого потенциала, научно-технических возможностей, системного взаимодействия различных элементов экономики страны.

Теория и практика регионального управления нуждаются в разработке научно-обоснованных инструментов стратегического планирования регионального развития, с учетом комплексного развития смежных и подчиненных территорий. При этом современные процессы регионального развития объективно свидетельствуют, что решение сложных управленческих задач нуждается в новых методических подходах, которые позволяли бы подготавливать и принимать решения, адекватные сложившейся ситуации, основанные на качественной информационно-аналитической базе.

Изучение региона как отдельного объекта исследования, закономерностей регионального развития связано с именами ученых: У. Айзарда, Э. Гувера, У. Кристаллера, А. Лёша, Т. Поландера, Й. Тюнена, Й. Шумпетера. Среди отечественных исследователей необходимо выделить Н.Н. Колосовского, Н.Д. Кондратьева, Г.М. Кржижановского, В.В. Леонтьева, Н.Н. Некрасова, А.Н. Челинцева.

Концепции стратегического менеджмента и стратегического управления были разработаны в трудах таких авторов как И. Ансофф, Р. Акофф, П. Друкер, Г. Клейнер, Ф. Селжник, А. Чандлер. Российскими исследователями стратегического управления являются: Г.Л. Азоев, О.С. Виханский, А.П. Градов.

Вопросы стратегического управления в области социально-экономического развития территорий затрагивались исследователями в советский период. Здесь следует назвать ученых: Л.И. Абалкина, А.И. Амосова, А.И. Анчишкина, О.И. Ананьину, М.З. Бор, Л.Я. Берри, Б.И. Брагинского, Н.А. Вознесенского, С.Ю. Глазьева, А.Н. Ефимова, В.М. Иванченко, А.Д. Курского, М.Я. Лемешева, Б.З. Мильнера, В.С. Немчинова, Г.М. Сорокина, Д.Е. Сорокина, С.Г.Струмилина, Ш.Я. Турецкого, В.Н. Черковца, С.С. Шаталина.

Российскими исследователями, занимавшимися проблемами стратегического планирования в последнее время, являются М.И. Беркович,

С.Д. Валентей, А.Г. Гранберг, Б.Д. Даллаго, В.М. Иванченко, В.А. Ильин, Г.А. Кандаурова, В.В. Кислицина, Е.Н. Королева, В.В. Котилко, В.Н. Лексин, Д.А. Львов, П.А. Минакир, С.С. Мишуров, В.С. Назыркулов, А.Л. Немиров, А.И. Татаркин, А.Н. Швецов, Р.И. Шнипер, С. Холланд.

В работах перечисленных авторов раскрыты сущность, принципы и основные приемы стратегического планирования, при этом вопросы методического обеспечения разработки стратегических направлений регионального развития относятся к малоизученным отечественной экономической наукой.

Доминирующими подходами к определению стратегических направлений регионального развития являются: экспертный метод, отраслевой анализ, моделирование развития отдельных подсистем регионов, метод экстраполяции тенденций регионального развития, SWOT-анализ. В настоящее время не разработано целостного, завершенного в научном и методически-прикладном отношении подхода к разработке стратегических направлений регионального развития

Важным этапом развития стратегического планирования регионального развития было определение содержания термина «регион» и осознание значимости регионального аспекта в развитии национальных экономик. Основными подходами к определению региона являются: географический; экономический; социально-экономический; социально-политический; исторический; культурологический; системный; маркетинговый; административный; институциональный.

Исторически первой появилась географическая трактовка. Такое представление о регионе в российской науке связно с именами К.И. Арсеньева, Н.П. Огарева, П.П. Семенова-Тяншанского, Д.И. Менделеева. В рамках географического определения регион определяется как район, большой участок суши, часть земной поверхности со специальными физико-географическими параметрами, географическая единица, определяемая географическими рубежами.

Следующим в трудах Лаунхардта, Лёша и др. было развито экономическое понимание региона, которое трактует регион как часть территории, где существует система связей между хозяйственными субъектами, подсистему всего социально-экономического комплекса страны, сложный территориально-экономический комплекс производства и по-

требления со своей структурой связей с внешней и внутренней средой. При этом в трудах основоположников региональной экономики регион выступал только как сосредоточение природных ресурсов и населения, производства и потребления товаров, сферы обслуживания. В современных теориях в рамках экономического подхода регион исследуется как многофункциональная и многоаспектная система.

Зачастую в рамках экономической науки понятие «регион» расширяют до социально-экономической трактовки, но при этом часто выносят за скобки такую категорию, как «управляемость» (и ее элементы: самоуправляемость, административно-территориальное деление). Например, известный регионалист Н. Некрасов дает следующее определение: «под регионом понимается крупная территория страны с более или менее однородными природными условиями, а главное – характерной направленностью развития производительных сил на основе сочетания комплекса природных ресурсов с соответствующей сложившейся и перспективной социальной инфраструктурой».

В дополнение к экономической трактовке важное значение имеет социально-политическое понимание региона, рассматривающее регион как социально-территориальную общность, совокупность социальных, политических и экономических факторов развития территории. Ключевыми при таком рассмотрении являются следующие характеристики: этнический состав населения, трудовые ресурсы, социальная инфраструктура, социально-психологический климат, политические аспекты развития региона, культурные факторы и т. д. Такая трактовка развивается в трудах правоведов и политологов.

Комплексный взгляд на регионы сформировался изначально в западной науке в связи с созданием такой отрасли знания как regional science – «региональная наука», в русском варианте перевода фактически как синонимы используются термины: «регионоведение», «регионалистика» и «регионология». Часто комплексное описание региона – это синтез результатов различных научных дисциплин, таких как история, политология, география, экономика, социология, конфликтология, культурология, эконометрика, математическое моделирование, теория систем и др., нацеленных на изучение отдельно взятого региона во всех аспектах (историческом, экономическом, социально-политическом, куль-

турологическом, правоведческом и т.д.). При этом отдельные подходы всегда сужают круг феноменологических аспектов до конкретного набора параметров и категорий.

Зарубежные трактовки понятия «регион» несколько шире отечественных. Признавая существующую путаницу в определении понятий «регион» и «район», американские ученые П. Джеймс и Дж. Мартин отмечают: «Обычно под словом «регион» понимается целостный участок территории, отличающийся некоторой однородностью в своей основе, но не обладающий четкими границами. Более того, это слово часто употребляют для обозначения весьма больших территорий, образующих главные подразделения континентов. В профессиональном языке географов слово «регион», или «район», применяют по отношению к территориям самой разной площади, которые характеризуются определенной однородностью, являющейся специфической и служащей основанием для того, чтобы выделить эти территории».

Э. Куклински рассматривает регионы в качестве составных частей пространственной экономической системы, в которой господствуют силы конкуренции. Также новыми подходами, в свете рыночного и маркетингового аспектов, разработанными в зарубежной науке, являются: рассмотрение регионов как корпораций, рынков и социумов, т.е. в современной западной регионалистике рассматриваются такие модельные понятия, как регион-квазикорпорация, регион-рынок (рыночный ареал), регион-социум. Как обобщение классического подхода с точки зрения административных территориальных единиц рассматривается такое модельное понятие, как регион – квазигосударство.

В качестве квазикорпорации регион представляет собой крупный субъект собственности (региональной и муниципальной) и экономической деятельности. В этом качестве регионы становятся участниками конкурентной борьбы на рынках товаров, услуг, капитала (защищая торговые марки местных продуктов, соревнуясь за более высокий региональный инвестиционный рейтинг и т.п.) Регион как экономический субъект также взаимодействует с национальными и транснациональными корпорациями, привлекая их для размещения штаб-квартир и филиалов корпораций, влияя на механизмы ценообразования, распределение рабочих мест и заказов, уплату налогов и.т.д.

Подход к региону как к рынку, имеющему определенные границы, акцентирует внимание на общих условиях экономической деятельности (предпринимательский климат) и особенностях региональных рынков товаров и услуг.

Подход к региону как к социуму (общности людей, живущих на определенной территории) выдвигает на первый план аспекты социальной жизни (население и трудовые ресурсы, образование, здравоохранение, защиту окружающей среды, наличие социальной инфраструктуры и т.д.) и развитие системы расселения. Данный подход шире экономического, включает культурные, социально-психологические, политические и др. аспекты жизни региона.

Регион как квазигосударство описывается как относительно обособленная система национальной экономики. В данном случае учитываются организационный, правовой и политический аспекты доступные для воздействия непосредственно органам региональной власти.

В теории и практике региональной экономики развиваются и другие специализированные подходы, например, регион рассматривается как подсистема информационного общества или как непосредственный участник интернационализации и глобализации экономики.

В данной работе принимается социально-экономический подход к изучению региона. В качестве объектов управления принимаются мезо-регионы в виде субъектов Российской Федерации, и микро-регионы в виде муниципальных районов, входящих в состав субъектов РФ. Такая трактовка понятия «регион» оправдана в рамках данного исследования и соответствует установленной цели исследования. На уровне субъектов Российской Федерации и муниципальных районов проводится планирование регионального развития, существует практика разработки стратегий развития. Эти регионы имеют систему планирования и управления, описываются набором социально-экономических показателей, по которым доступна статистическая база. Планирование развития на уровне субъектов РФ и муниципальных районов регламентировано нормативными актами и является актуальной задачей государственного и муниципального управления.

В целом подходы к понятию регион различных исследователей можно представить в таблице 1.

Таблица 1

Содержание понятия регион в трудах различных ученых

Трактовка термина «регион»	Авторы
Географическая	К.И. Арсеньев, Н.П. Огарев, П.П. Семенов-Тяншанский, Д.И. Менделеев
Экономическая	А. Лёш, В. Лаунхардт, У. Кристаллер, У. Айзард, Т. Поландер, Э. Гувер
Социально-экономическая	Н. Некрасов, Н. Колосовский, В. Леонтьев
Социально-политическая	Л. Васильева, О. Конт, Э. Дюркгейм, П. Бурдье, М. Ильин, А. Панарин, А. Градовский
Историческая	Д. Рейли, И. Бестужев-Лада, Н Марр
Культурологическая	М. Фуко, Э. Хоффер, М. Лернер
Системная	М.С. Алешенков, Т.Д. Алексеева, Н.М. Блинов, Н.Г. Калинин, Р.Г. Яновский
Маркетинговая	И. Шабунина, О. Ломовцева, М. Трубина, А. Тамбиева, Н. Кетова, М. Мамбетова
Административная	М. Барзлея, П. Данливи, Э. Данзаера, С. Доусон и Ш. Дарги, К. Поллитта
Институциональная	Л. Абалкин, В. Кушлина, А. Мовсесян, В. Чалов

Помимо определения термина «регион» важным в трактовке региона является содержание понятия «региональное развитие». Это понятие, как и понятие «регион», является сложным и многоаспектным. Определение регионального развития связано с вопросами регионального планирования и управления. При этом под развитием в аспекте регионального планирования понимается целая совокупность и комплексность понятий. Согласно энциклопедическому словарю «развитие – это, направленное, закономерное изменение в экономике и обществе. В результате развития возникает новое качественное состояние объекта – его состава или структуры».

Различают две формы развития: эволюционную, связанную с постепенными количественными изменениями объекта, и революционную, характеризующуюся качественные изменениями в структуре объекта. В философии выделяют восходящую линию развития – прогресс, и нисходящую – регресс. В настоящее время разрабатываются различные специально-научные теории развития, в которых рассматриваются различного рода процессы, в том числе нелинейные, скачкообразные и др.

В целом развитие можно характеризовать как некоторое целенаправленное изменение состояния объекта. В практике регионального управления, в соответствии с многогранностью понятия регион, говорят о социальном, экономическом, политическом, культурном и др. развитии региона. В каждом из выделенных аспектов присутствует своя специфика, но вместе они создают комплексный феномен регионального развития – когда можно наблюдать изменение технологий, систем управления, экономического и культурного потенциала, уровня жизни населения и т.д., что в итоге приводит к изменению состояния общества и региональной системы в целом.

В науке и практике регионального планирования и управления «развитие» предполагается процессом, который можно контролировать, в том числе как его количественные, так и качественные изменения. В рамках региональной экономики как науки эти изменения предполагается планировать, прогнозировать и создавать. Это принципиально отличает понятие «регион», от географического или историко-культурного ландшафта, который складывается естественно.

В рамках планирования регионального развития важным аспектом является стратегическое планирование. Термин «стратегия» имеет универсальный характер и применяется ко всем сферам человеческой деятельности, от частного выбора поведения отельными людьми до государственного управления во всех его формах. Стратегия понимается как определение границ деятельности, относимой к будущему: направление деятельности, определение с разной степенью детализации целевых ориентиров и критериев их достижения. Стратегия всегда ориентирована на относительно длительный горизонт планирования и относится к крупномасштабному долгосрочному планированию, имеющему своей целью решить поставленные задачи в течение длительного периода времени.

Согласно современному экономико-математическому словарю: «стратегия (бизнеса, фирмы, предприятия) [business strategy] – согласованная совокупность решений, оказывающих определяющее воздействие на деятельность фирмы (предприятия) и имеющих долгосрочные и труднообратимые последствия – (стратегических решений)». Подходы к определению стратегии представлены в таблице 2.

Таблица 2

Подходы к определению термина «стратегия»

Автор	Содержание понятия «стратегия»
А. Чандлер, Ф. Селжник, А. Гранберг, И. Тургель,	Выработка основных долгосрочных целей и задач
Р. Акофф, Д. Клиланд, С. Глазьев, Л. Абалкин	Детальный долгосрочный комплексный план
И. Ансофф	Набор правил для принятия решений
П. Друкер	Структурирование основных направлений деятельности и приоритетов, обобщение текущих и среднесрочных планов
А. Атос, К Омае,	Фокусировка целей и определение основных ресурсов
Э. Лернд, К. Эндрюс,	Соотнесение в долгосрочной перспективе внутренних и внешних факторов
Д. Львов	Концепция видения будущего состояния объекта

Следует заметить, что понятие «стратегия» имеет в специальной литературе различные трактовки и интерпретации. Иногда стратегия отождествляется с выработкой основных долгосрочных целей и задач. Хотя чаще понятие стратегии связывается с детальным долгосрочным разносторонним комплексным планом, предназначенным для достижения поставленных целей в различных областях деятельности. Подобную трактовку понятия «стратегия» используют такие исследователи как Акофф, Клиланд и Кунц.

Несколько отличное определение стратегии приводит И. Ансофф. Он определяет стратегию как один из наборов правил принятия решения относительно поведения объекта планирования. В этом случае стратегия выступает частично как описание долгосрочных целей и приоритетов и, частично, как план их достижения.

При любом определении и форме реализации стратегия регионального развития является базой и целевым дополнением текущей и среднесрочной программ социальной и экономической политики, определяя направление развития региона на годы вперед.

Относительно общего понимания термина стратегия в экономике, в том числе, на уровне государственного управления, можно дать следующее определение, обобщающее черты данного вида деятельности:

«Экономическая стратегия – это долговременные, наиболее принципиальные, важные установки, планы, намерения правительства, администрации регионов, руководства предприятий в отношении производства, доходов и расходов, бюджета, налогов, капиталовложений, цен, социальной защиты и т.д.».

В целом, по мнению ученых, процесс реализации стратегии может быть разделен на два крупных этапа:

1. Стратегическое планирование – выработка набора стратегий и их элементов: цели, ориентиры, индикативные показатели, критериальные значения индикативных показателей, функциональные стратегии отдельных элементов, планы, программы и т.д.

2. Стратегическое управление – реализация стратегии, мониторинг результатов, корректировка стратегии в свете новых обстоятельств.

В экономику стратегический подход пришел в 60-е гг. XX-го века через развитие концепций стратегического менеджмента. Непосредственно концепции стратегического менеджмента и стратегического управления относительно управления фирмами были разработаны в работах таких авторов как Альфред Чандлер («Strategy and Structure» 1962), Филип Селжник, Игорь Ансофф («Corporate Strategy» 1965) и Peter Drucker («The Practice of Management» 1954, «Managing for Results: Economic Tasks and Risk-Taking Decisions» 1964 и др.)

В своей работе Чандлер показал, что принятие и применение стратегии регламентирует структуру фирмы, задает направление и фокусирует деятельность. Филип Селжник в 1957 году ввел в научный социологический и экономический оборот идею о долгосрочном соотнесении в управлении внутренних факторов и внешних условий. Эта идея была разработана Э. Лёрндом, К. Эндрюсом и другими исследователями группы менеджмента Гарвардской школы бизнеса в методику «СВОТ-анализа». Работы Игоря Ансоффа и Питера Друкера создали прочный фундамент последующим исследованиям в области стратегического управления в экономике, социологии и политике. Исследования в области стратегического управления были поддержаны и приняты для практического использования крупными американскими компаниями, такими как «General Electric», концернами «Phillips», «IBM», «Gulf», «Sterling», «Westinghouse» и др.

В 70-е гг. XX-го века разработки концепции стратегического управления дополнились волной работ в рамках «маркетинговой революции». В конце 70-х годов сформировалась «японская школа» стратегического менеджмента. Итоги этого периода наиболее полно отражены в работах следующих авторов: Е. Шумахер, Е. Чафи, К. Ву и А. Купер, Дж. Левинсон, Р. Паскаль и А. Атос, К Омае и др.

Разрабатываемые концепции относились к условиям рыночной экономики и касались развития коммерческих предприятий, фирм, концепций стратегического маркетинга, планирования товаров и ассортимента. И лишь в последние десятилетия, с начала 90-х гг. концепции стратегического планирования в рамках рыночной экономики стали приходить в государственное управление, сначала на Западе: в Европе и США, и лишь в последнее десятилетие – в России. При этом в Российской науке и практике присутствуют большие традиции стратегического планирования в рамках командной экономики, в СССР была реализована система планов с горизонтом планирования в 25 лет.

Российскими исследователями стратегического управления в области фирменного планирования в условиях рыночной экономики являются: Г.Л. Азоев, О.С. Виханский, А.П. Градов, и др. При рассмотрении непосредственно стратегического управления в области социально-экономического развития территорий, данные вопросы затрагивались исследователями в советский период. Здесь следует указать следующих авторов: Л.И. Абалкин, А.И. Амосов, А.И. Анчишкин, М.З. Бор, Л.Я. Берри, Б.И. Брагинский, Н.А. Вознесенский, С.Ю. Глазьев; А.Н. Ефимов, В.М. Иванченко, А.Д. Курский, М.Я. Лемешев, Б.З. Мильнер, В.С. Немчинов, Г.М. Сорокин, Д.Е. Сорокин, С.Г.Струмилин, Ш.Я. Турецкий, В.Н. Черковец, С.С. Шаталин и др. В работах данных авторов рассматривались различные стороны и аспекты народнохозяйственного планирования, в том числе долгосрочное планирование и прогнозирование, имеющие во многом те же или близкие исходные посылки, что и современная система стратегического планирования в условиях рыночной экономики.

По мнению О.С. Виханского и А.И. Наумова стратегическое планирование является важнейшим направлением деятельности органов государственной власти, в том числе на уровне региона, про особую актуальность стратегического управления на уровне города или муници-

пального района говорят такие авторы, как Е.Н. Королева, А.Г. Гранберг, А.Л. Гапоненко.

В отечественной и зарубежной литературе существует множество понятий, раскрывающих сущность стратегического планирования. Некоторые направления описания понятия стратегическое планирование представлены в таблице 3.

Таблица 3

Подходы к понятию стратегическое планирование

Автор	Содержание
Хасси Д.	Стратегическое планирование как детализированное описание как долгосрочных целей, так и самой стратегии для их достижения
Ричардсон Б., Ричардсон Р.	Стратегическое планирование как разработка желаемого будущего и эффективных способов его реализации, как исследование будущего и разработка плана действий
Бейтман Т., Скотт А.	Стратегическое планирование как принятие решений по долгосрочным целям и стратегиям развития
Друкер П.	Стратегическое планирование как сегодняшние решения, определяющие будущее («не будущие решения, а будущее сегодняшних решений»)
Виханский О.С., Наумов А.И.	Стратегическое планирование как фиксация на настоящей деятельности, как механизме влияния на достижение желаемых целей в будущем
Даллаго Б.	Стратегическое планирование как деятельность государственного управления, цель которой – привести к желаемому состоянию национальную экономику
Петров А.Н., Лапушинская Г.К.	Стратегическое планирование как новая форма плановой деятельности, предусматривающая разработку целей развития любого элемента национальной экономики, формирование основных направлений достижения поставленных целей и их ресурсного обеспечения

Зарубежный опыт стратегического планирования показывает, что наиболее сложной задачей является реализация выбранной стратегии. При этом именно реализация стратегии во многом определяет успешность в достижении целей.

Исходя из вышеприведенных концепций, стратегическое планирование регионального развития можно определить как процесс задания целей и значений экономических и социальных показателей по ос-

новным, наиболее важным направлениям социально-экономического развития на длительную перспективу на основе прогноза будущего состояния системы.

Основными понятиями стратегического планирования являются: стратегия, концепция, программа. В научных источниках приводятся многочисленные определения данных понятий. Часто понятия стратегии и концепции совпадают. Стратегии и концепции конкретизируются в программах.

В законе от 20.07.1995 № 115-ФЗ «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития РФ» концепция социально-экономического развития Российской Федерации рассматривается как «система представлений о стратегических целях и приоритетах социально-экономической политики государства, важнейших направлениях и средствах реализации этих целей». Аналогичное понимание приводится в монографии С.Ю. Глазьева и Ю.В. Яковца: «Главное назначение концепции социально-экономического развития региона – это определение стратегических ориентиров и целей развития региона, основных направлений и механизмов их реализации». В данном случае вместо термина «стратегия» используется «концепция». Такое понимание концепции развития можно отнести не только к субъектам РФ, но и к муниципальным районам, как сложным социально-экономическим системам, обладающим признаками региона.

Фактически на уровне большинства субъектов Российской Федерации и муниципальных районов, среди принятых на настоящий момент документов – термины «стратегия» и «концепция» являются равнозначными и имеют примерно одинаковый смысл и содержание. В некоторых регионах документ, являющийся по сути стратегией социально-экономического развития, назван «программой социально-экономического развития».

В Федеральном законе № 115-ФЗ под программой понимается «комплексная система целевых ориентиров социально-экономического развития... планируемых эффективных путей и средств достижения указанных ориентиров», что позволяет понять «программу» как документ, конкретизирующий стратегию до тактического планирования. Именно в таком ключе термин программа используется в большом чис-

ле регионов. Принятые стратегия или концепция развития, конкретизируются в наборе программ.

На сегодняшний день стратегическое планирование прочно заняло место в общей системе планирования и управления. Методы стратегического планирования, разработанные для компаний и корпораций, пришли в государственное управление. При планировании регионального развития наличие стратегии и концепции развития является необходимым элементом, чтобы задать вектор направленного преобразования и движения региональной системы, сделать прозрачной систему ориентиров и приоритетов на долгосрочный горизонт планирования и управления.

На западе и в США на данный момент уже сложилась практика стратегического планирования регионального развития. Изначально национальные экономические планы, имеющие черты стратегических, составлялись в министерствах финансов и промышленности на уровне стран. Затем с 60-х гг. XX века были созданы специализированные плановые органы: во Франции – Генеральный комиссариат по планированию; в Японии – Экономический консультативный совет, Управление экономического планирования; в Нидерландах – Центральное плановое бюро; в Канаде – Экономический совет.

До 70-х гг. XX в. страны осуществляли прогноз посредством национальных моделей прогнозирования. В середине 70-х гг. начинают создаваться региональные модели, с помощью которых прогнозируется развитие экономики ряда стран и их регионов. Впервые такие модели стали разрабатываться в США. Одной из первых моделей, учитывающей специфику нескольких макро-регионов, была модель ЛИНК [11], включавшая в себя 10 национальных моделей (9 европейских стран и Японию). При разработке прогнозов будущего мировой экономики ООН также использовала макроэкономическую модель В. Леонтьева, состоявшую из 15 взаимосвязанных региональных моделей.

С 80-х годов стратегии регионального развития начали использоваться на уровне штатов в США и земель Германии. Лидером в применении стратегического планирования регионального развития являются США. Система стратегического планирования в США охватывает разработку стратегических планов на федеральном уровне, уровне штатов и организаций (фирм). Особая значимость придаётся технологическим,

экономическим, конкурентным, международным факторам: рыночным и политическим факторам.

Помимо Европейских стран и США лидером в использовании стратегического планирования регионального развития является Япония. Начиная с 80-х гг. общегосударственное экономическое планирование в Японии носит стратегический и индикативный характер. Разрабатываемые общегосударственные планы социально-экономического развития формально – не законы, а государственные программы, ориентирующие и мобилизующие отдельные звенья экономической структуры на выполнение этих программ в общенациональных интересах. Процесс разработки таких планов носит длительный характер, в нем участвуют все правительственные учреждения, имеющие отношение к экономике, и прежде всего – Министерство финансов и Министерство внешней торговли и промышленности. Привлекаются также многие научно-исследовательские организации, значительный круг наиболее опытных специалистов и экспертов. Однако главную координирующую и совещательно-исполнительную роль в разработке планов играют управление экономического планирования и экономический совет.

Интересный опыт общегосударственного планирования в условиях рынка накоплении во Франции. Французская система планирования – своеобразный продукт рыночной экономики. Вместе с развитием национального рынка она прошла через три крупных этапа планирования. Первый этап относится к послевоенному периоду. С 1945 до 1960 г. для Франции было характерно директивное планирование, перенятое в бывшем СССР. Второй этап: в конце 60-х годов был осуществлён переход к индикативному планированию, позволяющему координировать позиции государства и частного бизнеса. Третий этап: в начале 90-х годов во Франции стало развиваться стратегическое планирование в связи со сближением рынка Франции с национальными рынками западных стран. Идея стратегического планирования получила своё воплощение уже в 10-ом плане 1989–1992 гг. Формированием стратегических планов и разработкой прогнозов занимается Генеральный комиссариат по плану, который подчиняется премьер-министру. Также в 90-е гг. XX в. во Франции были разработаны стратегии крупных городов: Парижа, Лиона, Лиля, Нанта.

С середины 90-х г. XX в. практика разработки стратегий на уровне городов и микро-регионов получила более широкое распространение в Европе. Были разработаны стратегические планы городов: Вена, Антверпен, Бирмингем, Лидс, Мюнхен, Штутгарт, Кельн, Берлин и др. В России практика стратегического планирования начала формироваться только с середины 2000-х гг. XXI в.

2 Комплекс методов формализации методического обеспечения разработки стратегических направлений развития региона

Стратегический план неизбежно должен отталкиваться от наличных ресурсов, существующих проблем и возможностей. В анализ включаются все основные подсистемы социально-экономической системы региона. Основной целью анализа является не только выявление достигнутого уровня в разрезе основных показателей подсистем, но и выявление сложившихся тенденций развития, взаимоотношение факторов, характер протекания социально-экономических процессов. В анализе необходимо учитывать динамику, выделяя неизменные связи различных параметров. Такая динамика должна учитываться в построении прогнозов развития и принятии средне- или долгосрочных решений. По возможности всестороннее изучение социально-экономической системы региона является необходимым для качественного поиска путей наиболее эффективного развития региона.

Общими научными методами анализа регионального развития являются:

Метод системного анализа. Это метод научного познания, позволяющий изучать внутренние структуры региона (например, отрасли хозяйства), их отношения, связи и взаимодействие.

Метод систематизации. Данный метод связан с разделением изучаемых явлений и избранных критериев на совокупности, характеризуемые определенной общностью и отличительными признаками. Речь идет о таких приемах, как классификация, типология, концентрация и др.

Балансовый метод, связанный с составлением отраслевых и региональных балансов.

Методы экономико-географического исследования: региональный метод (исследующий пути формирования и развития территорий, изучающий развитие и размещения производства в регионе), отраслевой метод (исследующий пути формирования и функционирования отраслей экономики в географическом аспекте, размещение и перемещение общественного производства в отраслевом разрезе) и местный метод (исследование путей формирования и развития производства отдельного города, селения). Также к данной группе методов примыкает как их обобщение – картографический метод.

Специально-научные методы: политический, правовой, социологический, культурологический и т.д. В данном случае регион может рассматриваться как совокупность тех или иных социально-экономических процессов, где каждый такой процесс изучается и описывается в соответствии с его спецификой.

В качестве методов экономического анализа регионального развития используются:

Метод экономико-математического моделирования (моделирование территориальных пропорций развития экономики региона; моделирование по отраслям хозяйства региона; моделирование формирования хозяйственных комплексов региона, регионального кластера). С использованием современных электронных средств вычислений данный метод позволяет с минимальными затратами ресурсов обрабатывать огромный и разнообразный статистический материал, исходные данные, характеризующие уровень, структуру, особенности социально-экономического комплекса региона. Также, он дает возможность выбирать оптимальные решения, оптимальные варианты, модели в соответствии с целями, избираемыми исследователем.

К методам экономико-математического моделирования относятся:

имитационное моделирование социально-экономического развития;

модели межотраслевого баланса (модели затраты/выпуск, связи между ценой и добавленной стоимостью и др.);

модели межрегионального взаимодействия;

эконометрические модели;

оптимизационные модели на базе перечисленных выше типов моделей;

модели размещения;

транспортные и производственно-транспортные модели;

модели социально-экономического взаимодействия регионов (миграции, трудовых ресурсов, модели экономического равновесия системы регионов);

методы многомерного типирования (кластеризация, таксонирование);

качественные математические модели тех или иных социально-экономических процессов: производственные функции Кобба-Дугласа, гравитационные модели миграции, закон Оукена, кривая Лаффера и др.

Перечисленные методы анализа используются для последующего составления на основе их результатов планов, программ и прогнозов развития. В рамках реализации проектов регионального развития используются программно-целевой и нормативный методы.

Методы анализа являются частью методической основы системы регионального управления, и их применение составляет отдельный блок данной системы. Инструментарий анализа, разработанный в рамках методик стратегического планирования, представлен в таблице 4.

Вторым этапом процесса стратегического планирования регионального развития является этап целеполагания. Данный этап получил достаточное освещение в научной литературе. Многими авторами на этом этапе рекомендуется задействовать мнение широкой общественности, проводить консультации с ключевыми представителями бизнеса и общественных организаций. По поводу построения целей необходимо отметить два ключевых момента: во-первых, цель всегда характеризует направление развития региона в определенный промежуток времени (качественная характеристика) и, во-вторых, цель определяет желаемое состояние, которое должно быть достигнуто через определенный промежуток времени (количественная характеристика).

В научной литературе цели развития региона рекомендуется ранжировать по степени общности и по приоритетам. Построенная иерархия целей призвана выражать как общую концепцию, так и желаемый результат социально-экономического развития. Общие цели трансфор-

мируются в более конкретные, имеющие подробные количественные ориентиры и соответствующие критерии, с помощью которых можно контролировать выбранные направления развития. При этом построенная иерархия целей и значений целевых показателей не должна являться всеобъемлющей, она призвана описывать только некоторые ключевые сферы или даже индикативные показатели сфер. Желаемый результат развития не должен являться «жестким», регламентирующим все или конкретные сферы деятельности, он может даже не формулировать ничего о многих сферах и показателях, выделяя лишь некоторые направления. На этапе разработки целей необходимо разрабатывать целевые индикаторы и применять методы индикативного планирования.

Таблица 4

Методы анализа в рамках методик стратегического планирования

Метод	Описание
Экспертный метод	Набор методов организации работы со специалистами-экспертами и обработки мнений экспертов. Эти мнения выражаются частично в количественной, частично в качественной форме.
Экономический анализ	Выведение экономических закономерностей на основе исследования соответствующих фактов экономической действительности, разложение экономики на отдельные части и их анализ.
STEP (PEST) – анализ	Инструмент, предназначенный для выявления политических (Political), экономических (Economic), социальных (Social) и технологических (Technological) аспектов внешней среды, которые влияют на развитие региона.
SNW-анализ	Анализ сильных, нейтральных и слабых сторон региона, определяющих его конкурентные возможности и позиционирование по отношению с другими регионами.
SWOT-анализ	Метод стратегического планирования, используемый для оценки факторов и явлений, влияющих на регион. Все факторы делятся на четыре категории: strengths (сильные стороны), weaknesses (слабые стороны), opportunities (возможности) и threats (угрозы). Метод включает определение цели проекта и выявление внутренних и внешних факторов, способствующих её достижению или осложняющих его.
Построение сводных показателей	Метод агрегации множества показателей к измеримому виду в виде небольшого числа индексов или коэффициентов. Часто используют метод построения средних взвешенных величин.

Третий этап процесса стратегического планирования регионального развития заключается в обосновании и выборе стратегии. Этот этап связан с проработкой вариантов реализации направлений развития. В рамках этапа формулируются и оцениваются альтернативные направления развития, выбираются наиболее предпочтительные варианты действий в рамках стратегии. Этапы постановки целей и обоснования и выбора стратегии – взаимосвязаны и после проработки набора альтернатив может происходить корректировка целей с последующим новым этапом формулирования вариантов развития и набора действий. До выбора окончательного варианта стратегии таких циклов чередования второго и третьего этапов может быть несколько. Данные этапы образуют систему с обратной связью на уровне второго и третьего этапов – целеполагания и выбора стратегии. Формирование и оценка альтернативных вариантов выявляют временные рамки, мероприятия, ресурсы, объемы и источники финансирования, прогнозируют эффект от мероприятий, устанавливают значения индикативных показателей, выявляют ответственных за реализацию мероприятий и контроль.

Основными проблемами стратегического планирования регионального развития в РФ являются:

– отсутствие аналитических процедур, алгоритмов формулирования целей, перекрестного сопоставления данных, построения сценариев;

– отсутствие методик и работы по увязыванию стратегий на уровне субъектов Российской Федерации и муниципальных районов и городов.

3. Методика построения типологии и оценки регионов на основе таксономического индекса

Метод типологии используется во множестве отраслей знания. Согласно Большой Советской Энциклопедии (БСЭ) и Большому Экономическому Словарю, типология (от греч. týpos – отпечаток, форма, образец), – это метод научного познания, в основе которого расчленение систем объектов и их группировка с помощью обобщённой, идеализированной модели или типа. Типология используется в целях сравнительного изучения существенных признаков, связей, функций, отношений, уровней

организации объектов как сосуществующих, так и разделённых во времени. Также типологией называют и результат типологического описания и сопоставления. Проблемы типологии возникают во всех науках, которые имеют дело с крайне разнородными по своему составу множествами объектов и решают задачу упорядоченного описания и объяснения этих множеств. В региональной экономике под типологией регионов понимается установление качественных взаимосвязей между группами регионов с близкими значениями экономических показателей, характеризующих наиболее важные стороны экономического развития региона: экономический потенциал, инвестиционную активность, уровень жизни населения и др. Подход к типологии как методу описания экономических процессов обоснован в работах О.Л. Лугового, И.Д. Масаковой и др.

Построение типологий (или типологических группировок) регионов является процедурой, требующей методического обеспечения, – любая типология основывается на теоретических посылках и оценочных процедурах. При этом построение типологии или типирование применяется всегда, когда возникает вопрос выбора применяемых решений для множества объектов. В государственном управлении типирование важно как для системного описания и диагностики социально-экономического положения регионов, так и для осуществления задач государственной региональной политики. Методы, механизмы и мероприятия экономической политики должны учитывать особенности типов регионов, выделяемых с учетом экономических, социальных, природных, геополитических и иных существенных условий.

В настоящее время построение типологий носит характер фундаментальных исследований и требует больших временных и информационных ресурсов. Более того, существующие типологии субъектов РФ или муниципальных районов не отвечают требованиям, предъявляемым к выделению однородных групп регионов для решения задач стратегического планирования регионального развития.

Большинство типологий регионов РФ на сегодняшний день носит преимущественно теоретический характер – они далеки от практики регионального стратегического планирования и имеют общеконцептуальное значение. В противовес им есть ряд сугубо прикладных типологий, основанных на обработке конкретных статистических данных. В основ-

ном в прикладных типологиях используются общедоступные данные, собираемые и предоставляемые Государственными органами статистики, согласованные с составом показателей системы национальных счетов и программами государственного статистического наблюдения.

Типология регионов, пригодных для использования в стратегическом планировании регионального развития приведена в таблице 5.

Таблица 5

Типологии регионов, пригодные для использования в стратегическом планировании регионального развития

Автор	Типология
Натензон А.М.	Типологии на основе небольшого числа глобальных параметров, индекса развития человеческого потенциала
Типология Московского экспертного института	Анализ развития регионов России на основе 11 показателей.
СОПС и институт экономики РАН	Группировка субъектов РФ по основным проблемам развития
Мартынов А.С. и Виноградов В.Г.	Типология регионов по показателям здоровья населения
Нефедова Т.Г. и Трейвиш А.И. и др.	Типологии городов по уровню их социально-экономического развития и разнообразию функциональной структуры
Марченко Г.В., Мачульская О.В. и др.	Рейтинги регионов, рейтинги инвестиционной привлекательности регионов
Шахназаров А.Г., Ройзман И.И.	Комплексная типология предпринимательского климата регионов
Б. Лю, П. Тейлор	Комплексная типология на основе многомерных статистических методов

Важной целью использования подобных прикладных типологий регионов и муниципальных образований является формирование региональной политики, ориентированной на методику стратегического планирования, в основе которой лежит объективная социально-экономическая ситуация. В России в настоящее время методики подобного отбора регионов являются не до конца отработанными, что определяет необходимость проведения дальнейших исследований в этой области. В то же время в ряде других стран и, в первую очередь, в США и Западной Европе уже накоплен значительный опыт в проведении таких исследований.

Одним из подходов к построению подобных прикладных типологий, ориентированных на математическое моделирование и учет целей стратегического развития, является применение эконометрических методов, в том числе методов факторного и кластерного анализа. Методы многомерной статистической обработки данных стали применяться при построении типологий с 70-х г. XX-го в. в США и получили развитие в 80-е гг. с усовершенствованием вычислительной и компьютерной техники. При классификации городов США стали использовать многомерный факторный анализ, в связи с чем, расширили состав показателей, одновременно учитывая и экономические и социальные характеристики. В последние десятилетия важнейшим направлением типологизации в США стало многоаспектное изучение качества жизни в городах. Наиболее известными, классическими, работами данного типа являются следующие: комплексная типология американских городов Б.-Ч. Лю, в данной работе использовано 6 показателей из 5-ти групп: демографические – 1 из 7, социальные – 2 из 7, уровня жизни – 1 из 10, характеризующие рынок труда – 1 из 7, экологическая обстановка, при этом автор использовал систему многоразмерной и многовариантной процедуры обработки данных; типология городов США по качеству жизни Р. Бойера и Д. Саважо, а также Д.С.Томаса.

В отечественных исследованиях подобный подход не получил широкого распространения. Одной из наиболее известных является классификация кризисных территорий, подготовленная Центром геополитических исследований института географии РАН под руководством Н.А. Бородулиной. В ней используются 48 показателей уровня жизни, здоровья населения, здравоохранения и состояния природной среды, образования и социальных условий образования. Аналогичный подход к типологии: использование многомерных математических процедур для одновременного учета множества социально-экономических параметров (применение кластерного анализа) – использовался в ряде исследований Института экономики переходного периода.

Процедуры разработки типологий на основе эконометрических методов могут применяться как к регионам в виде субъектов Российской Федерации, так и микро-регионам в виде муниципальных районов.

При этом необходимым требованием является наличие достаточно большого – в несколько десятков набора сопоставляемых регионов и их описание некоторым набором параметров. Наиболее оптимальными для такого рода процедур является применение комбинации процедур факторного и кластерного анализа. Такие типологии являются удобным инструментом пространственного анализа.

Таксономический индекс и методика его применении были разработаны в 80-е г. XX-го в. Венгерскими учеными З. Хэльзвигом и В. Плюта. В практике социально-экономического планирования и управления в СССР и Российской Федерации этот показатель не получил широкого распространения.

По методике З. Хэльзвига. и В. Плюта вычисление таксономического индекса проводится следующим образом. Пусть $y_1 \ldots y_k$ – регионы, принадлежащие к одной типичной группе. Каждый из k регионов характеризуется n социально-экономическими показателями.

Регион y_1 характеризуется значениями показателей $x_{1,1}$ – для первого показателя, $x_{1,2}$ – для второго и т.д. $x_{1,n}$ – для n-го.

Аналогично для 2-го региона y_2 : значение $x_{2,1}$ – для первого показателя, $x_{2,2}$ – для второго и т.д. $x_{2,n}$ – для n-го и т.д.

Т.е. для i-го показателя имеем набор его значений, определенный по всем регионам: $x_{1,i} \ldots x_{k,i}$. Все показатели по своему содержательному смыслу разделяются на стимуляторы – социально-экономические показатели, повышение значений которых дает положительный вклад в уровень социально-экономического развития региона, и дестимуляторы – социально-экономические показатели, повышение значений которых дает отрицательный вклад в уровень социально-экономического развития региона.

На основе наилучших значений социально-экономических показателей строится эталонный объект кластера y_0, тогда $x_{0,1} \ldots x_{0,n}$ его социально-экономические показатели, они определяются как максимальные по кластеру для показателей стимуляторов и минимальные по кластеру для показателей дестимуляторов.

Пусть первые l показателей стимуляторы и, соответственно, последние (n-l) показателей – дестимуляторы. Тогда формулы для показателей $x_{0,1}...x_{0,n}$ эталонного объекта имеют вид (1, 2):

$$x_{0,i} = \max_{j=1...k}(x_{j,i}) \text{ для } i = 1..l \quad (1)$$

$$x_{0,i} = \min_{j=1...k}(x_{j,i}) \text{ для } i = (l+1..n) \quad (2)$$

После определения показателей эталонного объекта для каждого из регионов кластера вычисляется расстояние до эталонного объекта по формуле 3.

$$d_i = \sqrt{(x_{i,1} - x_{0,1})^2 + ... + (x_{i,n} - x_{0,n})^2} \quad (3)$$

Дальше методика З. Хельзвига и В. Плюта рекомендует вычислить параметры эталонного образца – среднее значение показателей эталонного объекта $\overline{x_0}$ и среднее квадратическое отклонение показателей эталонного объекта (разброс показателей эталонного объекта) σ_0 по формулам 4 и 5:

$$\bar{x}_0 = \frac{x_{0,1} + ... + x_{0,n}}{n} \quad (4)$$

$$\sigma_0 = \sqrt{\frac{(x_{0,1} - \bar{x})^2 + ... + (x_{0,n} - \bar{x})^2}{n}} \quad (5)$$

Далее рекомендуется строить нормирующий показатель *S* по формуле 6.

$$S = \bar{x}_0 + 2\sigma_0 \quad (6)$$

С учетом нормирующего показателя приводится построение значения комплексного таксономического индекса каждого региона кластера по формуле 7.

$$I_i = 1 - \frac{d_i}{S} \text{ где } i = 1..k \qquad (7)$$

Построенный индекс принимает значения меньшие единицы и может быть отрицательным. Чем ближе значение индекса к единице, тем ближе социально-экономические показатели региона к эталонным для кластера. При этом в пояснении к методике В. Плюта замечает, что значение индекса может быть меньшим нуля с низкой вероятностью.

4 Материалы построения типологии и оценки регионов

Исследование состояния социально-экономического развития регионов проводилось по комплексному набору из 132 показателей по данным за 2009 г., состоящему из 68 показателей социальной системы и 64 показателей экономической системы субъектов РФ. Такой состав показателей обусловлен номенклатурой статистического сборника «Регионы России». Общий набор регионов – 80 субъектов РФ (не включены: Ненецкий, Ханты-Мансийский и Ямало-Ненецкий автономные округа)

В результате факторного анализа по экономической системе выделилось 7 факторов, объясняющих изменчивость общей совокупности социально-экономических показателей на 78%. Каждый из выделенных факторов имеет четко выделенные объясняемые им показатели, также большинство показателей объясняются факторной структурой на 70-80% или более. Состав факторной структуры приведен в таблице 6.

При факторном анализе социальной системы – на общем наборе из 80 субъектов РФ было проведено исследование независимости показателей.

К таким показателям можно отнести 6 показателей социальной сферы:

— Число убийств и покушений на убийство на тыс. жителей, ед.;

— Число плоскостных спортивных сооружений (площадки и поля) на тыс. жителей, ед.;

— Число зарегистрированных преступлений на 10000 жителей, ед.;
— Сброс загрязненных вод, тыс. м. куб. на кв. км. территории;
— Доля экономически активного населения, %;
— Заболеваемость на 1000 человек населения, ед.

Таблица 6

Факторы экономической системы субъектов РФ в 2009 г.

Фактор	Количество показателей	Доля объясняемой дисперсии в общей совокупности показателей
Фактор оборота услуг и финансовых показателей текущей деятельности (фактор мощности экономики по 2008 г.)	25	44%
Фактор интенсивности экономики	16	14%
Фактор инфраструктуры	4	7%
Фактор рентабельности	4	5%
Фактор депрессивности экономики	3	5%
Фактор 1 (без качественной интерпретации)	2	3%
Фактор 2 (без качественной интерпретации)	5	3%

Остальные 62 показателя социальной сферы образовали хорошо выделившуюся факторную структуру из 11 факторов. Факторная структура социальной системы субъектов РФ представлена в таблице 7.

На основании проведенного анализа можно сделать вывод, что социальная сфера явилась более чувствительной к кризисным процессам в экономике. По результатам процессов 2008-2009 гг. в наборе статистических связей внутри социальной системы субъектов РФ произошли большие изменения, чем в внутри экономической системы. В 2009 г. социальная система распалась на большое количество независимых подсистем, описывающих медицину и профессиональное образование, школы и библиотеки, культуру, доходы, выдачу субсидий и т.д., в то время как ранее эти показатели объединялись в более комплексные подсистемы.

На основе факторной структуры за 2009 г. были определены индикативные показатели социально-экономических подсистем. Наборы индикативных показателей по социальной и экономической системам в 2009 г. и сопоставление с наборами за предыдущие периоды приведены в таблицах 8 и 9.

Таблица 7

Факторная структура социальной системы субъектов РФ в 2009 г.

Факторы	Количество показателей	Доля объясняемой дисперсии в общей совокупности показателей
Фактор масштаба социума и уровня жизни	12	20%
Фактор специального образования и здравоохранения	11	19%
Фактор воспроизводства социума	12	12%
Фактор школ и библиотек	7	9%
Фактор благоустройства жилищного фонда	4	5%
Фактор доходов населения и выдачи субсидий	8	4%
Фактор общественного транспорта	3	3%
Без качественной интерпретации	1	3%
Фактор культурной сферы	4	2%
Фактор качества питания	2	2%
Без качественной интерпретации	2	2%

Таблица 8

Индикативные показатели социальной системы субъектов РФ в 2009 г.

	Принадлежность к набору индикативных показателей в 2008 г.
1	**2**
Численность населения на 1 января 2010 г., тыс. чел.	+
Численность студентов образовательных учреждений высшего профессионального образования на 10000 жителей, чел.	+
Число семей, получающих субсидии на оплату жилого помещения, от общего числа семей, %	+
Коэффициент естественного прироста населения, промилле	+
Уровень безработицы, %	-
Благоустройство жилищного фонда водопроводом, %	+
Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций, руб.	+
Удельный вес расходов домашних хозяйств на оплату ЖКХ в доле услуг, %	+
Численность граждан, пользующихся социальной поддержкой по оплате жилого помещения и коммунальных услуг на одного жителя, ед.	-

Окончание таблицы 8

1	2
внесистемные показатели:	
Доля населения с доходами ниже прожиточного минимума, %	-
Потребление мяса и мясопродуктов (включая субпродукты и жир сырец) на душу населения в год, кг.	-
Численность врачей на 10000 жителей, чел.	+
Заболеваемость на 1000 человек населения	+
Число зарегистрированных преступлений на 10000 жителей, ед.	+
Фактическое конечное потребление домашних хозяйств на душу населения, руб.	-
Доля экономически активного населения, %	-

Таблица 9

Индикативные показатели экономической системы субъектов РФ в 2009 г.

	Принадлежность к набору индикативных показателей в 2008 г.
Число предприятий и организаций на тыс. жителей, ед.	+
ОФ на душу населения, тыс. руб.	+
ВРП на душу населения, тыс. руб.	-, индикативная в 2007 г.
Число малых предприятий на 10000 чел.населения, ед.	+
Густота железнодорожных путей общего пользования на конец года, км. На 10000 км. Кв. территории	+
Иностранные инвестиции (долл. США) на душу населения	+
Рентабельность проданных товаров по обрабатывающим производствам, %	-, индикативная в 2007 г.
Степень износа основных фондов (на начало года в процентах), %	-, индикативная в 2007 г.
Просроченная дебиторская задолженность, %	-
Затраты на технологические инновации на душу населения, тыс. руб.	-, индикативная в 2007 г.
внесистемные переменные	
Удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации, %	+
Удельный вес убыточных организаций, %	+
Отправление грузов железнодорожным транспортом общего пользования, тыс. тонн на тыс. жителей	-, индикативная в 2007 г.

Как видно из таблиц 8 и 9, состав индикативных показателей в 2009 г. фактически оказался объединением составов индикативных показателей за 2000-2007 гг. и 2008 г. по экономической системе и в большей части сохранился для социальной системы.

Для индикативных показателей, соответствующих факторам, характерна высокая вариативность – коэффициент вариации порядка 100% и выше. Для внесистемных показателей, не вошедших в факторную структуру, характерна низкая вариативность на общем наборе из 80 субъектов – коэффициент вариации менее 30%.

Кластеризация и качественное описание кластеров проводились по наиболее вариативным из описывающих показателей (19 индикативных показателей по социальной и экономической системам и 2 внесистемных показателя).

Оценка числа кластеров проводилась по трем наборам показателей – только индикативным показателям (19 показателей), индикативным и 2-м вариативным внесистемным показателям и индикативным показателям с добавлением всех «внесистемных» показателей (29 показателей).

Все три кластеризации определили один и тот же набор регионов, существенно отличающихся от остальных.

Регионы, наиболее отличные от остальных: г. Москва – ЦФО; г.Санкт-Петербург – СзФО; Республика Ингушения – СКФО; Чеченская Республика – СКФО; Тюменская область – УФО; Республика Тыва – СФО; Сахалинская область – ДФО; Чукотский автономный округ – ДФО;

Менее отличные, но значимо отличные от всех остальных: Московская область – ЦФО; Калининградская область – СзФО; Республика Калмыкия – ЮФО; Республика Алтай – СФО; Красноярский край – СФО; Кемеровская область – СФО; Камчатский край – ДФО; Магаданская область – ДФО.

По оставшимся регионам на основе метода иерархических деревьев было определено количество кластеров – 6 кластеров. Методом k-средних была построена кластеризация. Количества регионов в полученных кластерах приведено в таблице 10.

Таблица 10

Количества регионов в кластерах в 2009 г.

Кластер	кол-во регионов
Депрессивные регионы	9
Восточные регионы	12
Северные регионы	11
Юго-западные регионы	17
Приволжско-Западно Уральские регионы	9
Регионы Кавказа	6

На основе принадлежности регионов к кластерам давалась содержательная интерпретация кластеров и определялись их названия. По данным 2009 г. кластеризация совпала с географическим расположением регионов для всех кластеров, кроме первого, объединившего в себе регионы, не все из которых имеют географическую близость. Состав кластеров по регионам представлен в таблице 11.

На основе значений индикативных показателей и вариативных внесистемных показателей возможно провести качественное описание положения регионов каждого из кластеров.

Белгородская область входит в кластер 4 «Юго-западные регионы». Этот тип имеет численность населения ниже среднего, высокий образовательный потенциал, высокую естественную убыль, низкое число семей, получающих субсидии, средний уровень заработных плат.

Тип имеет высокую густоту железных дорог, при этом среднюю мощность экономики по большинству показателей, затраты на технические инновации средние или выше среднего, малый объем просроченной дебиторской задолженности. В регионах кластера средний уровень фактического конечного потребления домашних хозяйств. В кластер входят регионы юго-запада РФ.

Регионы, не входящие в кластерную структуру имеют каждый свое особенное положение, что объясняется большими территориями и спецификой природных ресурсов – как у Тюменской области и Красноярского края, особенностями статуса, как у Москвы и Санкт-Петербурга. Большинство остальных регионов– являются пограничными как Калининградская область, Республики Алтай и Тыва, или находятся в особых условиях как Камчатский край, Магаданская область, Сахалинская об-

ласть, Чукотский автономный округ. Особенностью является принадлежность к регионам «выбросам» Кемеровской области.

Таблица 11

Состав кластеров

1. ДЕПРЕССИВНЫЕ РЕГИОНЫ
Ивановская область – ЦФО Республика Марий Эл – ПФО; Чувашская Республика – ПФО; Кировская область – ПФО; Пензенская область – ПФО; Ульяновская область – ПФО; Курганская область – УФО; Алтайский край – СФО; Еврейская автономная обл. – ДФО;
2. ВОСТОЧНЫЕ РЕГИОНЫ
Ленинградская область – СзФО; Республика Бурятия – СФО; Республика Хакасия – СФО; Забайкальский край – СФО; Иркутская область – СФО; Новосибирская область – СФО; Омская область – СФО; Томская область – СФО; Республика Саха (Якутия) – ДФО; Приморский край – ДФО; Хабаровский край – ДФО; Амурская область – ДФО
3. СЕВЕРНЫЕ РЕГИОНЫ
Костромская область – ЦФО; Смоленская область – ЦФО; Тверская область – ЦФО; Ярославская область – ЦФО; Республика Карелия – СзФО; Республика Коми – СзФО; Архангельская область – СзФО; Вологодская область – СзФО; Мурманская область – СзФО; Новгородская область – СзФО; Астраханская область – ЮФО
4. ЮГО-ЗАПАДНЫЕ РЕГИОНЫ
Белгородская область – ЦФО; Брянская область – ЦФО; Владимирская область – ЦФО; Воронежская область – ЦФО; Калужская область – ЦФО; Курская область ЦФО; Липецкая область – ЦФО; Орловская область – ЦФО; Рязанская область – ЦФО; Тамбовская область – ЦФО; Тульская область – ЦФО; Псковская область – ЦФО; Краснодарский край ЮФО; Волгоградская область – ЮФО; Ростовская область – ЮФО; Республика Мордовия – ПФО; Саратовская область – ПФО
5. ПРИВОЛЖСКО – ЗАПАДНОУРАЛЬСКИЕ РЕГИОНЫ
Республика Башкортостан – ПФО; Республика Татарстан – ПФО; Удмуртская Республика – ПФО; Пермский край – ПФО; Нижегородская область – ПФО; Оренбургская область – ПФО; Самарская область – ПФО; Свердловская область – УФО; Челябинская область – УФО
6. РЕГИОНЫ КАВКАЗА
Республика Адыгея – СкФО; Республика Дагестан – СкФО; Кабардино-Балкарская Республика – СкФО; Карачаево-Черкесская Республика – СкФО; Республика Северная Осетия – Алания – СкФО; Ставропольский край – СкФО

Построенная типология, в связи с ее содержательностью, информативностью и наличием четкой структуры, может использоваться при планирования стратегического развития регионов, создания моделей и установления целевых показателей регионального развития на долгосрочную и среднесрочную перспективы.

5 Алгоритм установления стратегических направлений развития региона на основе эталонных объектов типичных групп

С точки зрения системного подхода региональная социально-экономическая система является системой сложной, при этом, в ней выделяются различные социально-экономические подсистемы. В целом региональная социально-экономическая система представляет собой иерархическую совокупность подсистем различного уровня. Классическая декомпозиция комплексной социально-экономической системы на подсистемы выделяет такие подсистемы, как:

– производственный комплекс региона, подразделяемый по отраслевому признаку;

– социальный комплекс региона, разделяемый по отраслевому признаку (население, образование, здравоохранение, культура и др.);

– бюджетно-финансовую систему региона;

– ряд других подсистем.

Выделяемые таким образом подсистемы имеют между собой сложную систему связей и взаимодействий. Большое количество сложных взаимосвязей и трудность в их количественном моделировании обуславливают необходимость выделения социально-экономических подсистем и характеризующих их показателей на основе методов, изначально отталкивающихся от существующих эконометрических связей между показателями. Одним из таких методов является метод факторного анализа, позволяющий производить декомпозицию комплексной социально-экономической системы на подсистемы, содержащие статистически связанные показатели и способные быть смоделированными за счет одного факторного значения и малого набора индикативных показателей подсистемы.

Преимущество модели также состоит в том, что выявленные факторы при значительно меньшем их количестве, чем количество исходных социально-экономических показателей, содержат порядка 80-90% информации об общем наборе показателей. Т.е. вместо 100 или 200 показателей социально-экономического развития региона можно перейти к 10-20 факторам, позволяющим без существенной потери точности и информативности описывать и анализировать подсистемы и процессы регионального развития. Каждый фактор в «сжатом» виде содержит информацию о группе социально-экономических показателей. В один фактор объединяются показатели, которые имеют между собой статистические или причинные связи.

В модели факторного анализа предполагается, что каждый показатель социально-экономического развития zj представляется как линейная комбинация факторов F1 … Fm (8):

$$z_j=a_{j1}F_1+a_{j2}F_2+...+a_{jm}F_m + \varepsilon_j \ (j=1,2...n), \qquad (8)$$

где F_i – значение i-го фактора; a_{ji} – вес фактора в показателе; m – количество факторов; n – количество показателей; ε_j – статистическая погрешность.

В результате проведения факторного анализа возможно определить индикативные показатели выделенных подсистем, соответствующих факторам. Преимуществом выделения индикативных показателей является то, что все социально-экономические показатели, описывающие подсистему, можно выразить через значение индикативных показателей, используя регрессионные уравнения. А также то, что набор индикативных показателей содержит в себе, при небольшом количестве показателей, порядка 80% общей информативности о социально-экономической системе регионов.

Выделенные факторы и индикативные показатели позволяют определить взаимосвязь различных подсистем на исследуемом наборе регионов. В случае статистической независимости построенных факторов и индикативных показателей различных подсистем, каждая выделенная подсистема является независимой от остальных.

Схема метода факторного анализа представлена на рисунке 1.

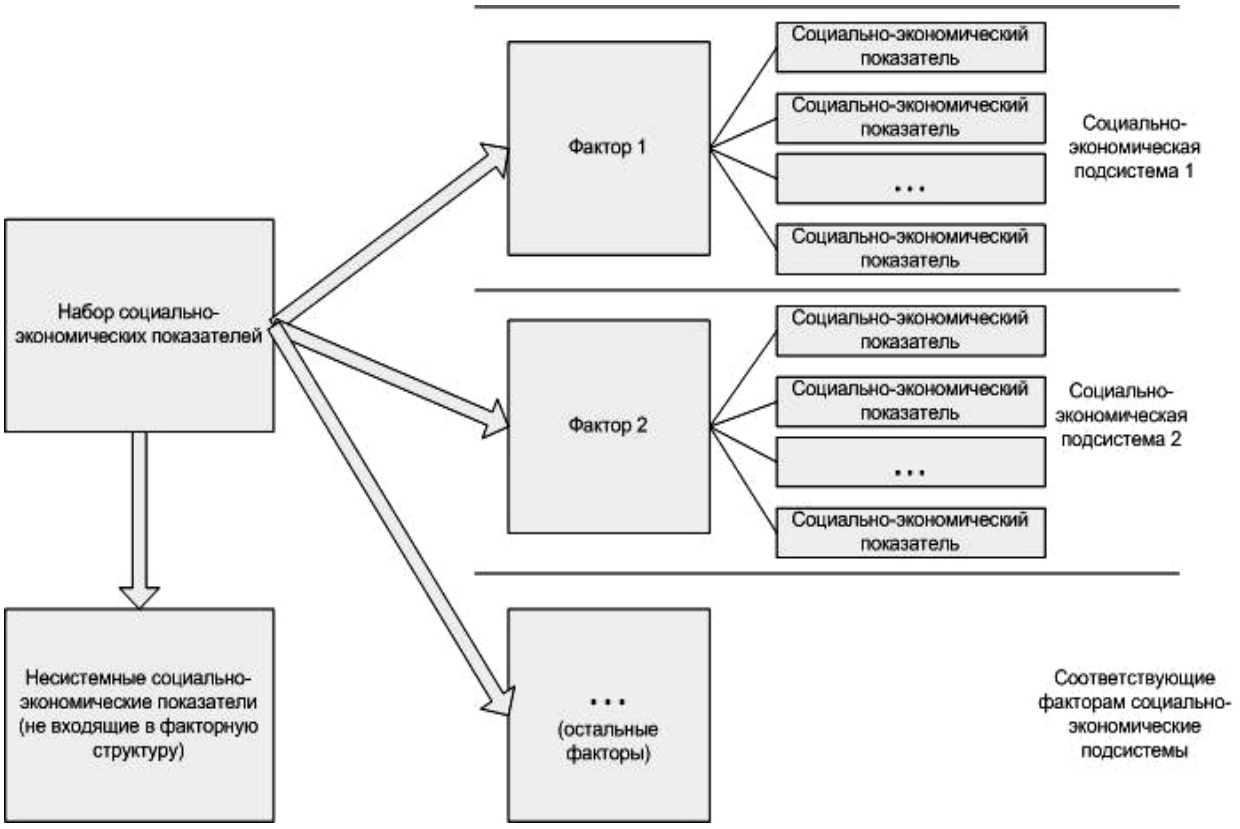


Рисунок 1 – Схема модели факторного анализа

По выделенным независимым подсистемам необходимо принимать специфические, направленные на них, стратегические решения, т.к. независимость подсистем комплексной социально-экономической системы региона означает, что решения, разрабатываемые для других подсистем, на данную не будут оказывать влияния. Принимая во внимание сложность региональной социально-экономической системы такой подход к декомпозиции, анализу и моделированию имеет преимущества наглядности и легкой модельной интерпретируемости.

Выделенные индикативные показатели должны применяться для индикативного планирования, установки целевых показателей и дают возможность прогнозирования значений остальных социально-экономических показателей за счет значимых уравнений регрессии. На основе выделенных индикативных показателей возможно провести установление стратегических направлений развития региона на основе эталонных объектов типичных групп и таксономического индекса

Применение методов кластерного анализа позволяет объединить рассматриваемые регионы в группы «похожих», обладающих близкими значениями социально-экономических показателей и, следовательно, схожих по уровню и сценарию социально-экономического развития и потенциалу развития в стратегической перспективе, что позволит сравнивать регионы: субъекты Российской Федерации или муниципальные районы в рамках одного субъекта РФ по набору индикативных показателей с учетом «типовой ситуации» в социально-экономическом развитии, учитывая множество социально-экономических показателей. Схема метода кластерного анализа представлена на рисунке 2.

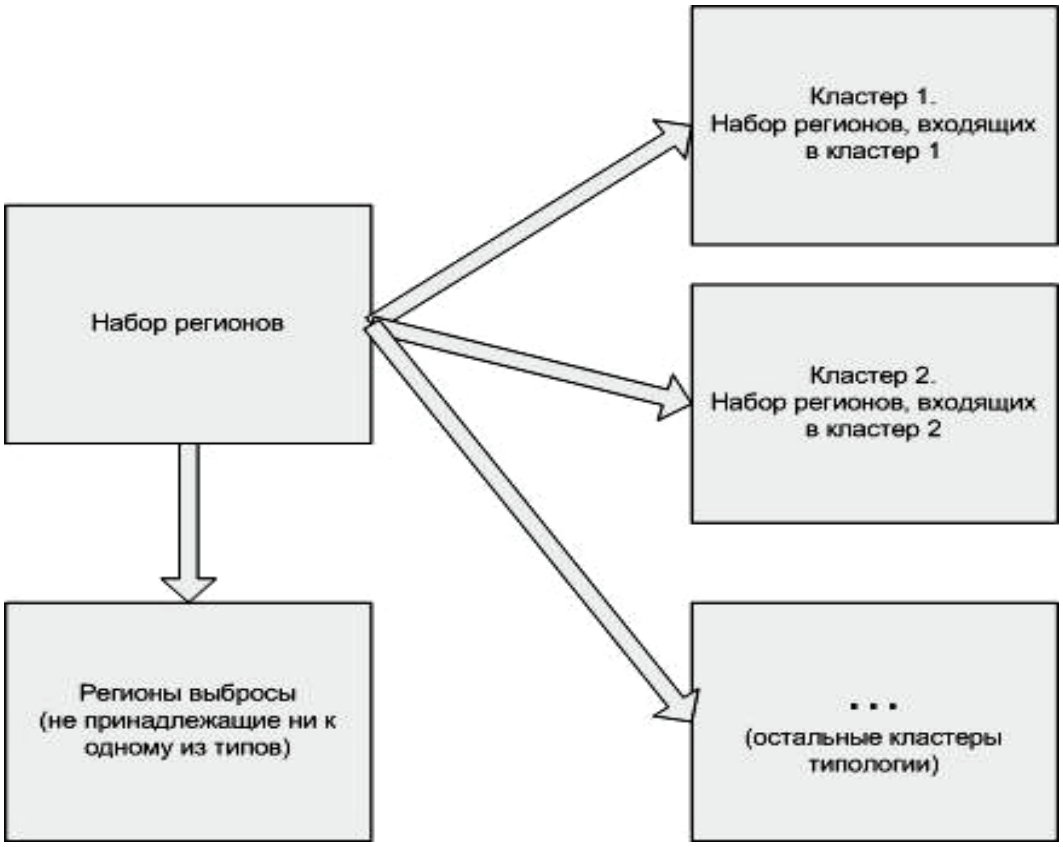


Рисунок 2 – Схема метода кластерного анализа

Сформированные в результате кластерного анализа группы регионов являются сценариями регионального развития в рамках общей совокупности регионов. Таким образом, при данном методическом подходе на этапе анализа социально-экономического развития региона у исследователя появляется содержательная типология регионов, удоб-

ная для моделирования декомпозиция социально-экономической системы региона, набор индикативных показателей социально-экономического развития регионов, набор независимых подсистем социально-экономической системы региона по которым необходимо производить планирование и управление, возможность моделирования регионального развития с учетом типа, возможность построения эконометрической модели по регионам каждого типа отдельно.

На основе лучших значений социально-экономических показателей и опыта сильнейших регионов типичной группы целесообразно проводить целеполагание стратегического развития региона и устанавливать обоснованные значения индикативных показателей социально-экономических систем на среднесрочную и долгосрочную перспективы, что имеет преимущество перед применяемыми методиками планирования и целеполагания, исходящими из состояния только исследуемого региона.

При установлении целевых ориентиров на основе лучших значений развития подсистем комплексной социально-экономической системы регионов должно проводиться рассмотрение опыта тех регионов, чьи показатели по кластеру близки к наилучшим. После чего должен быть произведен анализ опыта таких регионов – необходимо выявить причины, с чем связано такое значение показателей.

В данном случае возможны три ситуации:

значения показателей были достигнуты в результате реализации конкретных мероприятий со стороны администрации соответствующих регионов;

значения показателей были получены за счет реализации общей политики по улучшению институционального и правового климата;

значения показателей сложились без каких-либо действий со стороны администрации и связаны с особенностями функционирования социальной и экономической систем региона.

В первом случае при разработке стратегии регионального развития необходимо принять к рассмотрению и проанализировать конкретный управленческий опыт выделенных регионов. Необходимо учесть опыт принятых стратегических решений, реализованных и действующих программ развития.

Изучение опыта «передовых» по группе регионов должно способствовать совершенствованию правового климата в регионах и улучшению качества разработки стратегических документов и решений.

Во втором и третьем случаях при принятии стратегических решений могут быть разработаны модели развития по соответствующему типу регионов, описывающие соответствующий типу сценарий развития. Такие модели дают возможность проводить более точное прогнозирование и моделирование развития, чем по общим моделям без учета выявленной типологией специфики. Построение моделей по типичным группам снимает проблему неадекватности модели исследуемым регионам. Для каждого типа в таком случае должна при необходимости строиться собственная эконометрическая модель.

По построенным моделям целесообразно проводить прогнозирование, оценивать альтернативные варианты развития, предлагаемые в процессе разработки стратегии. Модели, построенные по типам регионов, более информативны чем универсальные модели, построенные по всему набору регионов, т.к. в общем наборе присутствуют разные типы субъектов, функционирующие по различным механизмам, и более информативны, чем модели, построенные только по одному региону, т.к. учитывают больший набор информации и возможные вариативные изменения, которые еще только ожидают регион при изменении тех или иных социально-экономических показателей, за счет опыта прохождения подобных состояний сопоставимыми регионами.

В рамках предлагаемого методического подхода к определению стратегических направлений развития субъектов РФ для каждого типа регионов определяются его особенности, выделяются ведущие и наиболее развитые подсистемы комплексной социально-экономической системы регионов. На основе выделенных особенностей социально-экономической системы региона, описанной кластером, устанавливаются общие направления развития региона в рамках сценария, определенного типом региона.

Помимо закономерностей, присущих типу, на основе типологии должен проводиться анализ индивидуального положения региона в рамках типа. В рамках индивидуального анализа регионов по кластерам для каждого региона вычисляется таксономический индекс, определяющий

уровень социально-экономического развития региона по сравнению с другими регионами такого же типа. На основе значения индекса и положения региона в кластере возможно определить его уровень социально-экономического развития и провести позиционирование региона.

Такой подход позволяет совместить типологию с рейтинговой оценкой, когда по некоторым наборам социально-экономических показателей строятся интегральные показатели, показывающие разрыв в уровне развития регионов. Таксономический индекс позволяет определить наиболее развитые регионы в рамках каждого сценария регионального развития с учетом полного набора социально-экономических подсистем, что обеспечивает комплексность оценки развития регионов. Количественная оценка показывает отрыв регионов в социально-экономическом развитии внутри типа друг от друга, что также дает содержательную информацию о позициях региона во внешней по отношению к нему среде. Построение таксономического индекса имеет все преимущества количественных оценок регионального развития и рейтингов.

На основе построения таксономического индекса и характерных для кластера значений социально-экономических показателей для каждого субъекта РФ в рамках типологии можно провести обоснованное целеполагание на стратегическую перспективу с учетом наименее и наиболее развитых социально-экономических подсистем региона в условиях его типа.

Глава 6.

ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИЙ ПРОСТРАНСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ТРАНСПОРТНЫХ СИСТЕМ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РИСКА: ТЕОРИЯ, МЕТОДОЛОГИЯ, ПРАКТИКА

1. Теоретические подходы к формированию стратегий пространственного развития региональных транспортных систем в условиях неопределенности и риска

Существуют различные точки зрения на классификацию теоретических и прикладных подходов к формированию стратегий развития объектов. В ряде исследований для анализа используется только 1 или 2 классификационных признака и упускаются из вида иные варианты формирования стратегий.

Наиболее полный анализ школ формирования стратегий провел в своей работе Генри Минцберг. Он выделили 10 школ формирования стратегий: школа дизайна, школа планирования, школа позиционирования, школа предпринимательства, когнитивная школа, школа обучения, школа власти, школа культуры, школа внешней среды, школа конфигурации.

В рамках стратегического планирования на уровне регионального отраслевого комплекса различные матричные модели могут использоваться для формирования структуры подотраслей в регионе. Однако в отношении транспорта разработка стратегий с их помощью затрудни-

тельна, т.к. функционирование той или иной подотрасли транспорта определяется (помимо указанных в модели параметров) и географическим положением. Кроме того, даже слабая конкурентная позиция того или иного вида транспорта в регионе не всегда позволяет исключить его функционирование. Поэтому использование большинства классических матриц стратегического планирования более целесообразно для отдельных транспортных предприятий, которые функционируют в анализируемом регионе.

Степанова Г.Н. выделяет следующие подходы к формированию стратегий: системный подход; ситуационный подход; комплексный подход; интеграционный подход; маркетинговый подход; функциональный подход; динамический подход; воспроизводственный подход; процессный подход; нормативный подход; количественный подход; административный подход; поведенческий подход.

Для региональной экономики, в том числе для РТС как пространственной социально-экономической системы, актуальным является стратегическое планирование пространственного развития. Сам термин «пространственное развитие» – относительно новый как в отечественной, так и в зарубежной экономике. По мнению В, Княгинина и Ю. Перелыгина ключевой его смысл заключается в обозначении комплекса мер по гармонизации на территории разнонаправленных процессов и оптимизации происходящих изменений.

С.А. Суспицын под пространственными трансформациями экономики понимает процесс изменения долговременно устойчивых показателей развития многорегиональной экономической системы России, очищенной от национальных трендов.

Несмотря на актуальность предмета пространственного стратегического планирования, его полноценному теоретическому изучению и практической реализации препятствует ряд проблем организационного и методологического характера.

Стратегии пространственного развития формируются на различных уровнях региональной экономики, наиболее часто – на уровне города и региона. Так, с 2007 года принята и действует стратегия пространственного развития Красноярского края 2007-2017. Активная разработка стратегических направлений пространственного развития характерна для

Новосибирска Указанные прикладные разработки не имеют единой методологической базы и нескоординированы между собой в масштабах одной страны.

Никифорова Е.С. предлагает панель инструментов и методов организации процесса регионального пространственного планирования, включающую ряд классических и современных способов формирования стратегий, стратегических альтернатив и выделения ключевых факторов стратегического развития пространства региона.

По нашему мнению, при формировании стратегий развития РТС необходимо учитывать следующие группы факторов, определяющие ее функционирование и развитие как структурной части и экономического пространства, и отрасли;

1) состояние, тенденции развития, стратегии развития пространственных социально-экономических систем, на территории которых функционирует РТС;

2) пространственная структура экономики региона(-ов);

3) уровень рисков функционирования и развития РТС;

4) оценка результатов функционирования и эффективности РТС в рамках реализации стратегии развития.

Таким образом, на базе проведенного анализа современных подходов к формированию стратегий развития, в т.ч. пространственного, были выделены основные факторы, которые необходимо учитывать при разработке стратегий развития РТС.

2. Модель оценки факторов экономического риска функционирования региональной транспортной системы

Уровень и динамика экономического риска определяется множеством факторов, характеризующих все области его проявления. Факторы риска представляют собой условия, формирующие обстоятельства деятельности субъекта и способствующие появлению причин риска. Для их оценки нами предлагается концептуальная модель комплексной оценки факторов экономического риска РТС.

Предлагаемая модель включает 4 модуля, каждый из которых предназначен для проведения определенного этапа исследования факторов экономического риска РТС.

Первый модуль предназначен для формирования системы факторов экономического риска региональной транспортной системы. На этом этапе исследования выполняется классификация факторов экономического риска функционирования региональных транспортных систем.

Второй модуль предназначен для оценки значимости факторов экономических рисков и степени их влияния на функционирование региональных транспортных систем. Для оценки значимости факторов экономических рисков и показателей для их оценки целесообразно использовать экспертные оценки.

На следующем этапе каждый из полученных показателей подвергается анализу с использованием разработанной автором методики комбинированной оценки степени их влияния на функционирование региональных транспортных систем. В рамках данной методики ранговая оценка степени влияния факторов риска на состояние РТС проводится в субъективном (качественные факторы) и объективном (количественные факторы) направлениях.

Очевидно, что дать объективную оценку факторам экономического риска по большому числу показателям затруднительно. Следует отметить, что в реальной экономике существуют связи между показателями и, как следствие, имеются латентные (скрытые) обобщающие характеристики организационной структуры и механизма развития изучаемых явлений и процессов. Для того, чтобы провести сжатие анализируемого факторного пространства, исключить дублирование информации, слабую информативность ряда показателей, корреляцию между ними и повысить релевантность получаемых оценок факторов риска, была разработана методика интегрированной оценки факторов экономического риска функционирования региональной транспортной системы на основе метода главных компонент (третий модуль).

В результате проведения многомерного статистического анализа выделяется от 3 до 5 главных компонент, представляющих собой интегрированные оценки локальных факторов экономического риска функционирования региональной транспортной системы.

Для каждой региональной транспортной системы значения интегрированных оценок факторов экономического риска различны, что подчеркивает особенности функционирования РТС.

3. Типология региональной транспортной системы по уровню факторов риска

Очевидно, для проведения сравнительного анализа необходимо провести типологию РТС, т. е. выделить однородные группы, внутри которых транспортные системы отдельных регионов были похожи в известном смысле друг на друга. Похожесть подразумевает близость объектов в многомерном пространстве локальных факторов, определяющих их уровень риска.

Кластерный анализ – это совокупность методов, позволяющих классифицировать многомерные наблюдения, каждое из которых описывается набором исходных переменных $X_1, X_2, ..., X_m$..

Одним из наиболее распространенных методов проведения кластерного анализа является метод k-means (k-средних), который относится к итеративным методам кластерного анализа. Его характерная особенность в том, что кластеры формируются исходя из задаваемых условий разбиения (параметров), которые в процессе работы алгоритма могут быть изменены пользователем для достижения желаемого качества разбиения. Итеративные методы относятся к быстродействующим, что позволяет использовать их для обработки больших массивов исходной информации.

Инструмент кластерного анализа методом k-means не требует большого количества шагов – установленного по умолчанию значения числа итераций «10» обычно бывает достаточно для получения адекватных результатов.

В процессе проведения кластерного анализа методом k-means объекты анализа перемещаются по кластерам с целью минимизировать расхождения внутри кластера и максимизировать различия между кластерами.

По результатам проведенных расчетов по выделению главных компонент, всесторонне характеризующих уровень риска, необходимо про-

вести выделение групп однородных транспортных комплексов регионов, в которых можно проводить дальнейшие экономические исследования.

В результате расчетов с помощью программного продукта STATISTICA методом k-means среди субъектов Юга РФ было выделено четыре кластера, однородных по составу входящих объектов.

В первый кластер вошли системы трех регионов, имеющие в среднем по группе наименьшее значение третьей интегрированной оценки F3 – интегрированная оценка рыночных, производственных и внутренних общеэкономических факторов риска (F3=-1,235), наибольшие значения второй главной компоненты F2 – интегрированная оценка внешних общеэкономических факторов риска (F1=0,895).

Во второй кластер выделены регионы и системы, имеющие в среднем по группе наименьшее значение второй интегрированной оценки факторов риска F2 – интегрированная оценка внешних общеэкономических факторов риска (F2=-1,243) и четвертой – интегрированная оценка финансовых и управленческих факторов риска (F4=-0,397), а значение первой интегрированной оценки равно 0,617.

Третий кластер сформирован тремя регионами, для которых характерно минимальное значение первой интегрированной оценки по сравнению с остальными регионами: интегрированная оценка инвестиционных, инновационных и ресурсных факторов риска (F1=-0,546) и максимальное – пятой оценки: интегрированная оценка социально–демографических факторов риска (F5=1,451).

В четвертый кластер вошли четыре региона, для которых максимума достигают третья и четвертая интегрированные оценки: интегрированная оценка рыночных, производственных и внутренних общеэкономических факторов риска (F3=1,009) и интегрированная оценка финансовых и управленческих факторов риска (F4=0,597), а минимума – пятая интегрированная оценка – интегрированная оценка социально–демографических факторов риска (F5=-0,530).

Таким образом, основная цель по разбиению региональных транспортных комплексов на однородные группы (кластеры) достигнута. Все исследуемые региональные транспортные системы разбиты на четыре кластера. Для дальнейших исследований в отношении выделенных однородных групп необходим анализ объектов по исходным локальным факторам, определяющим уровень экономического риска.

Системы, вошедшие в первый кластер, имеют наилучшие средние значения локальных факторов, характеризующих качество материально-технической базы и инвестиционной привлекательности регионального комплекса; инвестиционный риск, ресурсный риск; соответствие развития транспортной системы потребностям региона; рыночный, производственный и общеэкономический риски; и наихудшие оценки факторов уровня развития экономики региона; общеэкономические, макро- и мезоэкономический риски.

Регионы второго кластера имеют наихудшие средние значения показателей первого фактора, характеризующие качество материально-технической базы и инвестиционной привлекательности системы; инвестиционный риск, ресурсный риск. Наиболее высоки оценки локальных факторов для этого кластера, отражающих уровень развития экономики региона; общеэкономические, макро- и мезоэкономический риски; уровень управления в транспортном комплексе региона; управленческий риск; социальную составляющую транспортного комплекса региона; социально-экономический риск.

Для регионов третьего кластера наихудшие значения характерны в отношении социальной составляющей транспортной системы. Регионы четвертого кластера характеризуются высоким уровнем рыночного, производственного и управленческого рисков.

Таким образом, для каждого кластера было выделено несколько факторов, в наибольшей степени влияющих уровень их экономического риска.

4. Модифицированная методика DEA сравнительной оценки региональной транспортной системы в выделенных группах по эффективности его функционирования

Проведенная оценка факторов экономического риска функционирования РТС предполагает соотнесение уровней риска с возможной эффективностью РТС, что позволит выявить объекты с наиболее оптимальным соотношением этих двух параметров.

Для оценки схожих по характеру функционирования и уровню экономического риска регионов в рамках отдельного кластера нами

предлагается использовать инструмент DEA (Data Envelopment Analysis; анализ оболочки данных).

Метод Data Envelopment Analysis представляет собой метод количественного анализа эффективности функционирования элементов системы однородных экономических объектов. В процессе анализа исследуемые объекты описываются набором входных и выходных параметров. Входные параметры характеризуют их потенциал и ресурсы, а выходные параметры показывают результаты деятельности РТС. Соотношение результата с ресурсами и отражает эффективность: наиболее оптимальной будет ситуация, в которой объект при минимальных затратах (ресурсах) получает максимально возможный результат.

Сопоставление РТС по уровню может быть решено в рамках понятия Парето-оптимальности по критериям – минимизации ресурсов и максимизации результатов. Достигнута она может быть за счет снижения затрат (входоориентированная модель) – при этом результат остается таким же, а величина ресурсов снижается; или за счет максимизации эффекта (выходоориентированная модель) – ресурсы остаются те же, результат возрастает.

Для целей нашего исследования технология была модифицирована в методику оценки эффективности деятельности РТС с использованием инструмента DEA.

На первом этапе методики осуществляется выбор входных и выходных параметров эффективности функционирования РТС. Структура имеющейся в открытом доступе информации позволяет провести анализ эффективности функционирования РТС на базе «ресурсной» концепции эффективности (оценка соотношения результатов и ресурсов транспортной системы региона – финансовых, трудовых, капитальных и проч.) и на базе «затратной» концепции (соотношение себестоимости, коммерческих и управленческих затрат и результатов деятельности РТС).

Второй этап проводится в соответствии с технологией оценки KonSi Data Envelopment Analysis Analysis for Benchmarking в разрезе трех направлений:

1. Оценка эффективности функционирования РТС близких регионов.

2. Оценка эффективности функционирования подотраслей РТС в одном регионе.

3. Оценка эффективности функционирования подотраслей РТС близких регионов.

Анализ, проведенный в трех направлениях, позволяет выделить РТС-лидеров и аутсайдеров, оценить эффективность в разрезе видов транспорта конкретных регионов. Полученные результаты служат основой для проведения третьего этапа. Построение прогнозов для лидеров основано на экспресс-методике, базирующейся на прогнозировании трендов входных и выходных параметров. Прогноз параметров аутсайдеров подвергается корректировке в соответствии с принятыми решениями о сокращении затрат или росте результатов.

Четвертый этап методологически повторяет второй, однако его задачей является исследование результативности применяемых мер в отношении аутсайдеров.

5. Адаптированная методика оценки конкурентных позиций региональной транспортной системы и формирования стратегий ее пространственного развития на основе модифицированной модели SWOT-анализа

Вероятностно-адаптивный подход к формированию стратегий подразумевает анализ функционирования внешней и внутренней среды РТС с позиций стохастического анализа, что учтено в исследовании факторов риска и прогнозировании функционирования РТС и внешней среды. Адаптивность (т.е., изменение в соответствии с динамикой внешней и внутренней среды) разрабатываемых стратегий не должна касаться главных, долгосрочных целей РТС.

В связи со сказанным возникает необходимость в инструменте, позволяющем аккумулировать всю информацию, полученную на основе разработанной методологии, сформировать конкурентные позиции РТС и разработать варианты стратегий ее пространственного развития. Указанный инструмент должен, прежде всего, соответствовать требования простоты в применении и универсальностью. По нашему мнению, таковым инструментом является SWOT-анализ.

Локальные факторы могут влиять на уровень экономического риска в двух противоположных направлениях: в сторону увеличения риска или его снижения. Аналогично существует два направления анализа и повышения эффективности функционирования РТС: максимизация результатов и минимизация затрат. Дихотомический характер воздействия факторов и направлений повышения эффективности согласовывается со способом построения swot-матрицы, при котором с целью снижения энтропии внешней и внутренней среды проводится разделение параметров на пары взаимоисключающих друг друга признаков. Такой подход позволяет на стратегическом уровне разделить факторы риска и параметры роста эффективности по направлению их влияния и впоследствии разработать управленческие решения, ориентированные на нейтрализацию конкретных угроз и слабостей с использованием определенных возможностей и сил.

В рамках SWOT-анализа экономического риска РТС в качестве сильных сторон будут выступать параметры деятельности системы, позволяющие снизить или полностью нейтрализовать влияние рисков на состояние объекта.

Слабые стороны отражают факторы, способные повысить уровень экономических рисков внутри региональной транспортной системы и усилить влияние негативных тенденций на отдельные транспортные предприятия и систему в целом.

Возможности характеризуют те области и сферы деятельности, работа в которых позволит транспортным предприятиям, а, следовательно, и системе в целом развиваться наиболее эффективно, максимально используя благоприятные внешние условия, которые дадут шанс избежать или уменьшить экономический риск.

Угрозы – это те параметры внешней среды, которые отрицательно воздействуют не только напрямую на транспорт, но и на отрасли, от уровня и динамики развития которых зависит спрос на услуги транспорта, и тем самым усиливают негативное воздействие внешних факторов экономических рисков транспортной системы региона.

Каждый SWOT уникален и может включать несколько элементов, которые в зависимости от восприятия лиц, принимающих решения, могут оказаться как силами, так и слабостями (при анализе внутренней

составляющей), а также, соответственно, как возможностью, так и угрозой (при анализе внешней составляющей).

Метод стратегического планирования на основе SWOT-анализа был предложен в 1965 году, когда была сформирована технология использования SWOT модели для разработки стратегии развития организации, названная LCAG (по начальным буквам фамилий авторов: Leraned E. P., Christensen C. R., Andrews K. R., Guth W. Q.). Схема проведения данной операции представлена на рисунке 1.

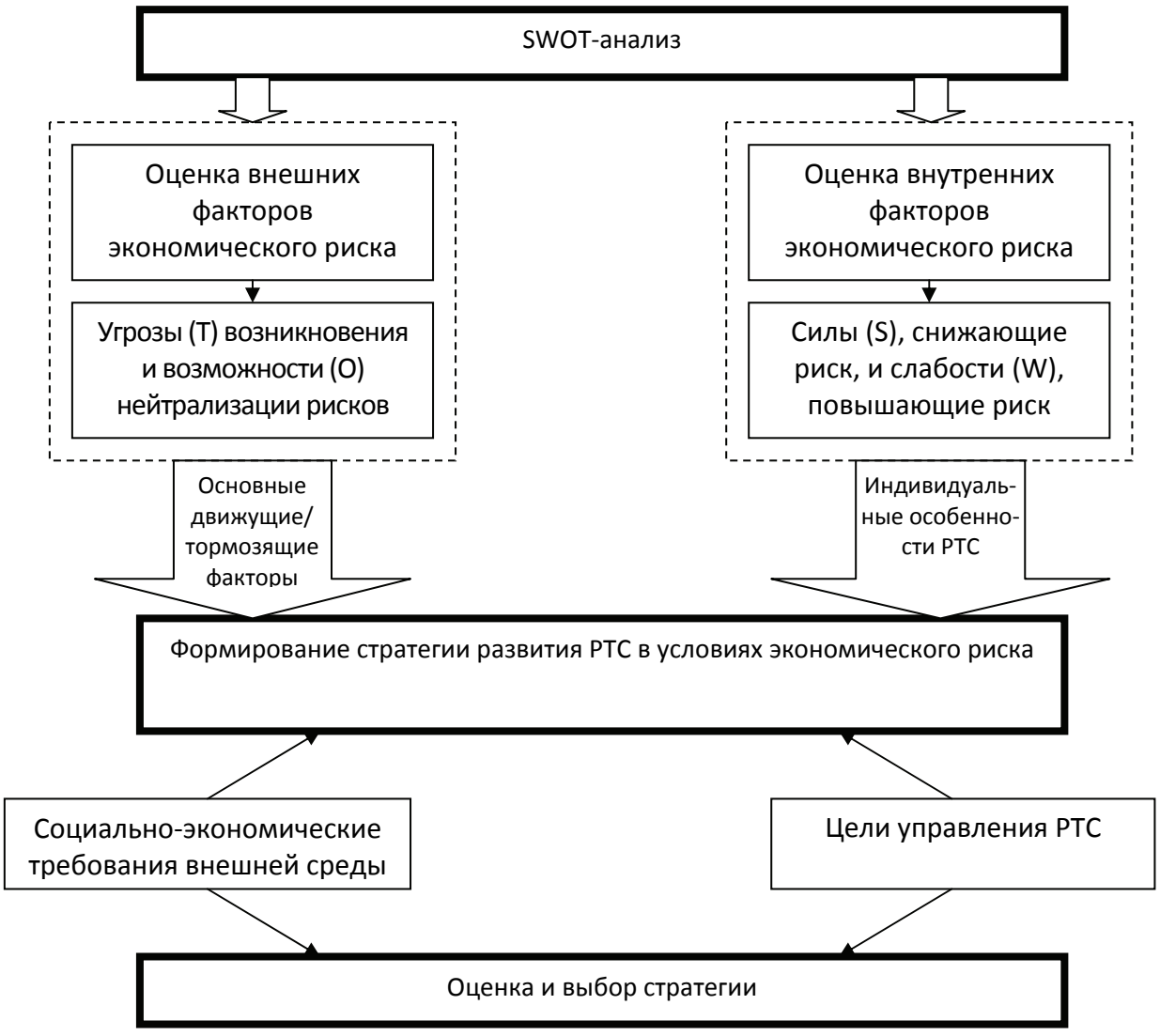


Рисунок 1 – Схема проектирования стратегий развития РТК с учетом факторов экономического риска с использованием SWOT-анализа

Аналогичную методику стратегического планирования в 1982 году предложил профессор Heinz Weihrich: новый вид SWOT модели (табл. 1), которую он называет TOWS матрицей и рассматривает ее как

«концептуальную основу систематического анализа, облегчающую сопоставление внешних угроз и возможностей с внутренними слабостями и силами организации».

Таблица 1

Расширенная SWOT-модель

	S (Силы)	**W (Слабости)**
1	2	3
O (Возможности)	Стратегии вида S-O	Стратегии вида W-O
T (Угрозы)	Стратегии вида S-T	Стратегии вида W-T

Профессор Weihrich предложил строить стратегии развития организации на основе систематического сопоставления заранее созданных списков внешних факторов с внутренними силами и слабостями. Он также указал на необходимость построения SWOT-матриц с определенной периодичностью, что позволяет отслеживать изменения конкурентной среды при построении стратегий.

Каждая группа стратегий использует определенную парную комбинацию внутренних и внешних обстоятельств. В результате анализа показателей из каждой пары формируется набор стратегий, которые именуются по названию анализируемых внутренних и внешних обстоятельств:

1. Стратегии WT слабости – угрозы (mini-mini).
2. Стратегии WO слабости – возможности (mini-maxi).
3. Стратегии ST силы – угрозы (maxi-mini).
4. Стратегии SO силы – возможности (maxi-maxi).

6. Модель структурирования информации о среде функционирования региональной транспортной системы с использованием интегрированных оценок факторов экономического риска и эффективности региональной транспортной системы

В рамках технологий стратегического планирования SWOT-анализ рассматривается как отдельный этап оценки и структурирования информации, как инструмент формирования и реализации стратегий.

Обычно информация для его проведения собирается в соответствии с классическими моделями PEST, моделями Портера, и т.д. Следует отметить, что большая часть предлагаемых моделей SWOT-анализа используется в основном для изучения рынка и конкурентов.

В качестве параметров модели SWOT-анализа для структурирования информации нами предлагается использовать следующее:

1) пространственная организация РТС и экономики региона;

2) интегрированные оценки экономического риска;

3) направления повышения эффективности функционирования РТС: минимизация затрат/ресурсов и максимизация результатов.

В ряде подходов структурированная информация по каждому из направлений – силы, слабости, возможности, угрозы – оценивается количественными мерами, на основе которых с помощью функций полезности вычисляется потенциал изучаемого объекта по каждому направлению. На базе одного из таких подходов основан метод построения стратегий при помощи SWOT-анализа, предложенный в программном продукте «KONSI – SWOT ANALYSIS».

Каждый из параметров сил, слабостей, возможностей и угроз оценивается количественно. Для этого используются следующие показатели:

z – наблюдаемое значение воздействия или влияние;

p – определенность суждения о наблюдаемом значении;

v – значимость параметра, которая определяется как (1):

$$v=z*p \quad (1)$$

Кроме того, для каждого параметра может быть установлена оценка важности – k.

В итоге каждой отдельной SWOT-ячейке дается количественная оценка как сумма всех параметров (2):

$$U=\Sigma(k*v) \quad (2)$$

Каждый отдельный фактор, отраженный в модели, оценивается с позиций SWOT-анализа. Далее вырабатывается стратегия на основе совместного анализа факторов и их SWOT моделей.

В рамках каждого параметра можно отметить сильные и слабые стороны РТС, ее возможности и угрозы. В таблице 2.2 представлена модель параметров функционирования РТС для SWOT-анализа, которая строится для транспортной системы отдельного региона.

Оценка сил, слабостей, возможностей и угроз в рамках отдельного параметра проводится через показатели значения воздействия или влияния фактора риска на деятельность транспортной системы (z) и определенности суждения о данном значении (p). Числовые значения определяются исходя из оценок локальных факторов (z) и согласованности мнений экспертов (p).

Согласно положениям динамического SWOT-анализа исследование проводится в отношении трех горизонтов планирования: настоящее (краткосрочное планирование, 1-2 года), будущее (среднесрочное планирование, 3-5 лет), перспектива (долгосрочное планирование, 6-10 лет).

Таблица 2

Модель интегрированных оценок факторов экономического риска функционирования регионального транспортного комплекса для SWOT-анализа

Параметры SWOT-анализа	**Пространственная организация РТС**	**Интегрированные оценки факторов экономического риска РТС**					**Направления повышения эффективности РТС**	
							Минимизация затрат/ресурсов	**Максимизация результатов**
S (силы)	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8
W (слабости)	W1	W2	W3	W4	W5	W6	W7	W8
O (возможности)	O1	O2	O3	O4	O5	O6	O7	O8
T (угрозы)	T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8

На основании проведенного SWOT-анализа транспортных систем регионов Юга РФ формируются их конкурентные позиции, обусловленные уровнем пространственного развития, факторами риска, наличием и эффективностью использования ресурсов.

Разработка стратегий на основе SWOT-анализа базируется на выделении параметров, наиболее значимых на всех горизонтах планирования для снижения экономического риска функционирования РТС и

повышения его эффективности. По результатам строятся стратегии четырех видов: SO, WO, ST, WT.

Дальнейшее исследование предполагает выбор оптимальной стратегии из четырех предложенных по результатам SWOT-анализа.

7. Методика выбора оптимальной стратегии развития региональной транспортной системы в условиях риска

Изменчивость и многообразие параметров внешней и внутренней среды функционирования транспортных систем регионов, а также сложные взаимосвязи между участниками разработки и реализации стратегии их развития, усиливают влияние факторов риска на целевые и функциональные характеристики объекта.

При формировании и выборе стратегий в данных условиях необходимо использовать формальные методы их оценки и оптимизации с привлечением возможно более строгого математического аппарата.

Информация, необходимая для выбора стратегических альтернатив, является неточной, неполной, неколичественной, а формальные модели исследуемой системы, либо слишком сложны, либо отсутствуют. Выбор стратегии, таким образом, происходит в условиях, когда цели, ограничения и последствия выбора известны лишь приблизительно, неточно.

В таких условиях формирование и моделирование стратегии организации требует учета субъективных оценок, соответствующих специалистов (экспертов), которые могут быть выражены в виде формальных оценок (количественных), называемых предпочтениями.

Решение проблем в условиях неопределенности и нечеткости информации с использованием субъективных оценок специалистов возможно на базе применения теории нечетких (размытых) множеств.

Для использования аппарата размытых множеств при формировании и моделировании стратегии транспортной системы региона необходимо ввести лингвистические переменные, которые легко воспринимаются человеком и позволяют отображать размытые множества во множествах действительных и целых чисел.

Лингвистической называется переменная, заданная на некоторой количественной шкале и принимающая значения в виде слов и словосочетаний естественного языка. Ее значения описываются нечеткими переменными. Любая лингвистическая переменная и все ее значения связаны с конкретной количественной (базовой) шкалой. При этом масштаб шкалы может быть любой.

Для работы с субъективными оценками экспертов вводится лексический интерфейс, который дает возможность преобразовывать качественные термины в количественные, например, в баллы, позволяющие оценить эффективность предлагаемых стратегических решений и действий, с точки зрения предпочтений лица, принимающего стратегическое решение. Для этих целей может быть использована пятибалльная система оценок «отлично», «хорошо» и т. д.

Дальнейшее исследование предполагает выбор оптимальной стратегии из четырех предложенных по результатам SWOT-анализа.

Изменчивость и многообразие параметров внешней и внутренней среды функционирования транспортных систем регионов, а также сложные взаимосвязи между участниками разработки и реализации стратегии их развития, усиливают влияние факторов риска на целевые и функциональные характеристики объекта.

Тогда в нашем примере для лингвистической оценки рентабельности «низкий» значение балльной оценки может изменяться в пределах 1 < Xjl ≤2. При наличии количественной прогнозной оценки уровня рентабельности значение балльной оценки следует вычислить по формуле 3:

$$X_{jl} = \left(\frac{\alpha_j^{\pi} - \alpha_l^{\min}}{\alpha_l^{\max} - \alpha_{je}^{\min}} \right) + X_{jl}^{б} . \qquad (3)$$

При инверсной шкале расчет производят по формуле 4:

$$X_{jl} = \left(\frac{\alpha_{jl}^{\max} - \alpha_j^{\pi}}{\alpha_{jl}^{\max} - \alpha_{jl}^{\min}} \right) + X_{jl}^{б} , \qquad (4)$$

где X_{jl} – оценка в баллах l-й лингвистической переменной для j-й «критической точки»;

a_{jl}^{min} – нижнее значение интервала *j*-й «критической точки» для *l*-й лингвистической переменной;

a_{jl}^{max} – верхнее значение интервала *j*-й «критической точки» для *l*-й лингвистической переменной;

a_j^{π} – прогнозное значение *j*-й «критической точки»;

$X_{jl}^{б}$ – постоянная оценка в баллах *l*-й лингвистической переменной для *j*-й «критической точки».

В упрощенном варианте X_{jl} можно считать константной по интервалу «критических точек», определяемых лингвистической переменной *l*, полагая, что:

$$X_{jl} = X_{jl}^{б} \tag{5}$$

для каждого интервала «критической точки», соответствующего лингвистической переменной *l* ($l = \overline{1,5}$ при пятибалльной шкале) (5).

Предлагаемый методический подход позволяет учитывать размытость (нечеткость) представлений об уровне экономического риска в транспортной системе региона, уровень ее эффективности и динамику изменения состояния ее внутренней и внешней среды, что позволит адаптировать стратегии развития под изменяющиеся условия.

8. Система мониторинга реализации стратегии развития региональной транспортной системы и корректировки тактических задач в соответствии с изменяющимися условиями внешней экономической среды

Система мониторинга реализации стратегии развития региональной транспортной системы должна отвечать принципам адаптивности, заложенным в методологии формирования стратегий пространственного развития РТС.

Система мониторинга РТС должна позволить региональным властям в режиме реального времени производить независимые оценки тенденций развития ее социально-экономического состояния, уровня про-

странственного развития, получать информацию об уровне экономического риска функционирования РТС, уровне эффективности их функционирования.

Для этого целесообразно проводить мониторинг среды функционирования РТС в разрезе следующих уровней:

– на уровне региональной социально-экономической системы;

– на уровне РТС;

– на уровне отдельных кластеров, агломераций и иных обюъектов пространственной системы;

- на уровне крупнейших транспортных организаций РТС.

Система мониторинга требует установления сроков (контрольных моментов) его проведения и фиксации тех или иных показателей и характеристик РТС ежемесячно, ежеквартально, ежегодно.

Создание системы мониторинга РТС целесообразно осуществлять в два этапа.

I этап – разработка и апробация пилотного проекта "Мониторинг РТС", функционирующего на базе официальных статистических данных.

II этап – создание системы полного мониторинга на уровне всего РТС, включающей несколько блоков анализа количественной и качественной информации, получаемой из различных источников, в т.ч. из ФСГС, министерств транспорта, крупнейших предприятий транспорта региона, опросов предпринимателей транспортной отрасли и т.д.

Глава 7.

ОПТИМИЗАЦИЯ СТРУКТУРЫ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ РАБОТНИКОВ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА С МИНИМИЗАЦИЕЙ ВЛИЯНИЯ СПЕЦИФИЧЕСКИХ ОСОБЕННОСТЕЙ РЕГИОНА

1. Материалы анализа структуры доходов работников сельского хозяйства с учетом специфики региональной экономики

Актуальность вопросов организации оплаты труда и материального стимулирования работников обусловлена тем, что от правильной оценки вложенного труда и уровня заработной платы зависит качество жизни работников. В свою очередь, уровень заработной платы и ее реальная покупательная способность оказывают существенное влияние на эффективность труда работников, а также формируют уровень жизни.

Уровень жизни объективно характеризует уровень развития, потребления, степень удовлетворения материальных, духовных и социальных потребностей людей, обеспеченность населения потребительскими благами.

Систему количественных и качественных показателей уровня жизни с нашей точки зрения составляют:

общий объем потребления материальных благ и услуг, уровень потребления продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг;

реальные доходы населения, размер заработной платы, поступление доходов из других источников;

условия труда, продолжительность рабочего и свободного времени;

жилищные условия;

показатели образования, здравоохранения и др.

При рассмотрении уровня жизни необходимо учитывать всю совокупность социально-экономических условий, ибо без оценки потребления материальных и духовных благ, доступности их для человека, социальных условий труда и уровня социального обеспечения, здравоохранения и других характеристик невозможно в полной мере судить о реально складывающемся уровне жизни населения.

Научное понимание категории «уровень жизни» акцентирует внимание на том, что уровень жизни важен не сам по себе, а в соотношении с потребностями населения. В соответствии с конвенцией 117 Международной организации труда (МОТ) «Об основных целях и нормах социальной политики» государство должно принимать все меры для обеспечения такого жизненного уровня, включая пищу, одежду, жилище, медицинское обслуживание и социальное обеспечение, а также образование, которые необходимы для поддержания здоровья и благосостояния независимых производителей, наемных работников и их семей.

В целом можно говорить об устойчивом повышении уровня жизни на территории Курской области (таблица 1).

Таблица 1

Основные социально-экономические показатели уровня жизни населения Курской области

Показатели	***Годы***				
	2006	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**
Денежные доходы (в среднем на душу населения в месяц), руб.	6744,6	8653,2	11636	12596,8	14397,7
Среднемесячная начисленная заработная плата, работающих в экономике, руб.	6924,9	8856,8	11437,4	12487,7	14006,5
Величина прожиточного минимума (в среднем на душу населения в месяц), руб.	2784	3109	3817	4408	4846
Численность населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума, тыс. чел.	182,8	148	131,4	138,7	123,2

Уровень доходов населения за исследуемый период увеличился в 2,13 раз. В свою очередь, численность населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума сократилась на 32,7 процентных пункта. Уровень дохода работников сельского хозяйства на территории Курской области ниже среднего уровня дохода по экономике. Так, в 2006 году заработная плата в сельском хозяйстве составляла 52,7 процента от уровня средней по экономике. Темпы прироста заработной платы в сельском хозяйстве превышали аналогичный показатель по экономике в целом, так, рост заработной платы по экономике составил 2,02 раза, тогда как рост заработной платы в сельском хозяйстве составил 3,14 раза. Однако, несмотря на опережающий рост, заработная плата в сельском хозяйстве оставалась ниже средней по экономике; в 2010 году она составляла 81,9 процента от среднего уровня (рисунок 1).

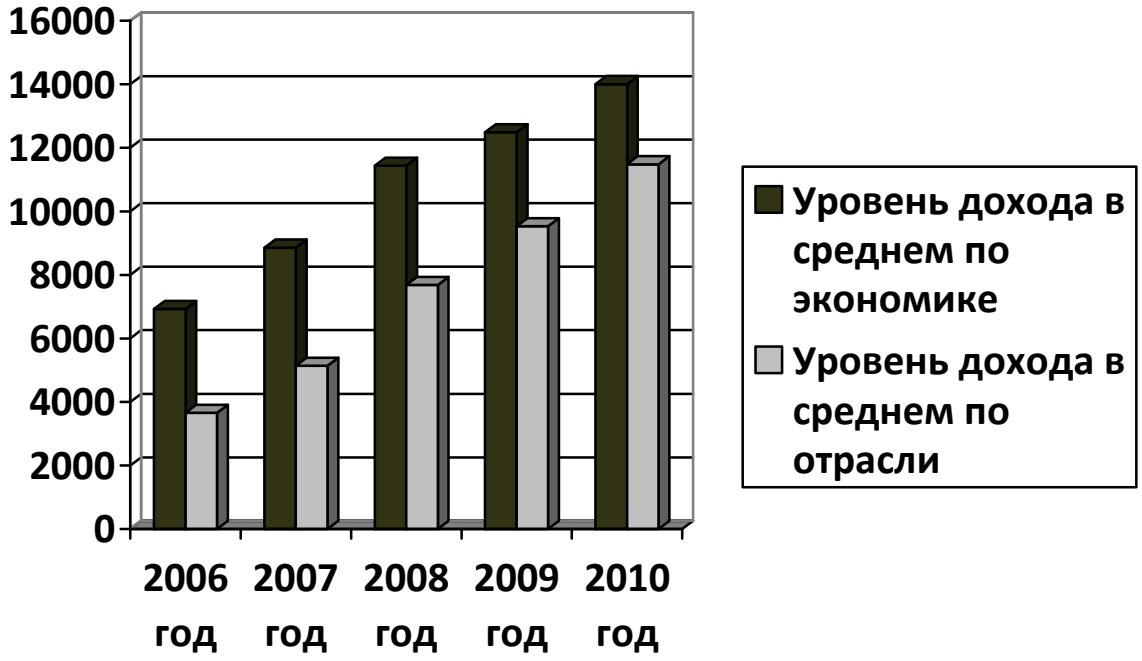


Рисунок 1 – Динамика уровня доходов работников сельского хозяйства за 2006-2010 гг.

Анализируя данные, представленные на рисунке 1, следует сделать вывод о необходимости принятия мер по повышению уровня реальных доходов работников сельского хозяйства, в том числе путем доведения заработной платы до уровня не меньше чем средний по экономике на территории региона.

Следует отметить значительную дифференциацию уровня жизни по регионам даже в пределах одного федерального округа (таблица 2). Это обуславливается различными факторами, в том числе различными условиями хозяйствования.

Таблица 2

Дифференциация уровня жизни населения в субъектах федерации в составе центрального федерального округа в 2010 году

Показатели	Курская обл.	Белгородская обл.	Тамбовская обл.	Орловская обл.	Липецкая обл.	Воронежская область	В среднем
Уровень прожиточного минимума, руб.	4846	4559	3450	3990	4817	5594	4542,7
Средняя зар. плата, руб.	14006,5	14307,7	13210,2	13174,2	14967,8	14703,1	14061,6

На основе данных таблицы можно сделать вывод о том, что уровень прожиточного минимума в Воронежской области в 1,6 раз выше, чем в Тамбовской области при том, что области являются соседями и Воронежская область в целом характеризуется более удобными условиями для проживания.

Уровень средней заработной платы отличается меньшей склонностью к дифференциации. Так, максимальный уровень заработной платы в Липецкой области превосходил минимальный уровень заработной платы в Орловской области на 13,6 процентных пункта. На наш взгляд, поддержание заработной платы в среднем на одном уровне в том числе направлено на предотвращение внутренней миграции в регионы с более высоким уровнем жизни.

Полагаем, что базовыми элементами для построения системы оплаты труда должны являться минимальная заработная плата и региональный прожиточный минимум. В настоящее время в соответствии с федеральным законом № 54-ФЗ каждый субъект Российской Федерации вводит на своей территории региональный размер минимальной заработной платы. На наш взгляд, такая норма является оправданной в условиях дифференциации экономико-климатических особенностей положения регионов, поскольку однообразие в установлении минимальной

заработной платы может привести к социальной нестабильности и оттоку населения из северных и восточных регионов страны.

В субъекте Российской Федерации региональным соглашением о минимальной заработной плате может устанавливаться размер минимальной заработной платы в данном субъекте Российской Федерации. Ее размер может устанавливаться для работников, работающих на территории соответствующего субъекта Российской Федерации, за исключением работников организаций, финансируемых из федерального бюджета.

В этой связи возникает необходимость в разработке механизма установления размера минимальной заработной платы в субъектах Федерации, который, с одной стороны, позволил бы удержать минимальную заработную плату в регионах, где она меньше минимального размера оплаты труда, на его уровне, а с другой стороны, обеспечивал бы учет различий в уровне жизни населения по регионам. Исходя из этого, считаем, что значительная дифференциация прожиточного минимума по регионам и необходимость сопоставления региональной минимальной заработной платы с минимальным размером оплаты труда, устанавливаемым на основе среднего по стране прожиточного минимума, требует при его определении учета соотношения регионального прожиточного минимума со средним по стране.

Для минимальной заработной платы, устанавливаемой в регионе, в соответствии с требованиями ТК РФ, должны выполняться следующие условия:

$$ПМрег. \leq МЗПрег. \geq МРОТ = ПМср.,$$

где:

ПМрег. – прожиточный минимум в регионе, руб.;

МЗПрег. – минимальная заработная плата, установленная в регионе, руб.;

МРОТ – минимальный размер оплаты труда, установленный федеральным законом, руб.;

ПМср. – прожиточный минимум в среднем по РФ.

Данные о закономерностях воздействия уровня доходов на результаты деятельности в сельском хозяйстве

Существующие в настоящее время подходы к организации заработной платы в сельском хозяйстве, на наш взгляд, в целом не носят системного характера как с точки зрения нормативного регулирования, так и с точки зрения организации заработной платы в хозяйствующих субъектах.

В ходе исследования были сопоставлены данные по сельскохозяйственным предприятиям Суджанского района Курской области (таблица 3) с целью проверки утверждения о том, что использование средств материального стимулирования работников способствует повышению эффективности хозяйственной деятельности предприятия. Расчеты производились на основе данных сводной бухгалтерской отчетности предприятий агропромышленного комплекса.

Таблица 3

Уровень заработной платы и материального стимулирования работников сельского хозяйства и его влияние на эффективность труда в сельскохозяйственных организациях Суджанского района Курской области

Наименование предприятия	Уровень среднемесячной зар. платы, р.	Доля стимулирующих выплат в общем доходе работников, %	Уровень стимулирующих выплат на 1 работника в течение года, р.	Урожайность зерновых, ц/га	Надой на одну корову, кг.	Уровень рентабельности, %
1	2	3	4	5	6	7
Колхоз им. Виниченко	10130,1	7,3	8869,7	17	4134,2	4,7
ОАО «Агропромышленный альянс «Юг»	9387,7	4,5	5135,3	23	2536,3	6,3
ОГУП «Рыбхоз «Суджанский»	9107,1	2,9	3214,3	-	-	12,8
ООО «АФ им Завгороднего»	7976,3	-	-	16	2908,9	0,02
ООО «Вилен +»	11291,7	-	-	-	-	9,3
ООО «Возрождение	7942,3	-	-	12	-	4,7
ООО «Дьяковка»	4958,3	-	-	10	-	2,0
ООО «Новоивановка	8559,5	-	-	20	2688,0	7,3
ООО «Псел»	9076,0	-	-	25	3457,9	7,0
ООО «Успех»	8581,3	-	-	17	4638,0	23,9

Окончание таблицы 3

1	2	3	4	5	6	7
ООО «Шанс»	5708,3	-	-	19	-	22,2
ООО «Агросил»	10188,5	-	-	36	-	47,4
ООО «Агрофирма «Родина»	5554,5	-	-	17	2863,0	0,9
СПК им 1 Мая	9656,0	0,09	115,3	21	5301,2	24,4
СХПК «Ч.Поречное»	8182,0	-	-	15	1977,7	1,3
В среднем по району	8419,9	-	1155,6	19,1	3389,5	-

Рассмотрены данные по всем функционирующим сельскохозяйственным организациям. Данные по крестьянско-фермерским хозяйствам в таблицу не включены.

В целом на сельскохозяйственных предприятиях области использование механизмов материального стимулирования не носит системного характера. В 2010 году во всех сельскохозяйственных предприятиях области (за исключением крестьянско-фермерских хозяйств) сумма премий, включающих вознаграждение по итогам работы за год, составила 7,9 процента от общей суммы выплаченной заработной платы.

На основании данных таблицы 2, можно сделать следующие выводы. Уровень заработной платы в целом ниже среднеотраслевого на 29,1 процентный пункт. На наш взгляд, это можно объяснить низкой эластичностью рынка труда в целом и сравнительно невысоким спросом на трудовые ресурсы.

3. Материалы анализа производительности труда работников сельскохозяйственных организаций региона и эффективности материального стимулирования

Средняя урожайность по хозяйствам района составляет 19,1 ц/га, что в целом соответствует среднему уровню по области (19,0 ц/га). Средний надой на одну корову составляет 3389,5 кг, что меньше среднеобластного показателя на 14,5 процентных пункта. Площадь района составляет 996 кв. км., район полностью расположен в зоне черноземных почв, что позволяет говорить о максимальной схожести условий хозяйствования.

Негативное влияние на урожайность сельскохозяйственных культур оказала сильная засуха 2010 года, однако в отдельных хозяйствах отмечалось превышение среднего уровня урожайности на 89 процентных пунктов (ООО «Агросил»), а урожайность выше средней по области отмечалось в шести хозяйствах. Аналогичным образом среднее производство молока на одну корову превышало среднеобластной уровень в трех хозяйствах, причем превышение составило от 4,3 процентных пункта (колхоз им. Виниченко) до 33,7 процентных пункта (СПК им. 1 Мая).

Следует отметить, что в целом эффективность хозяйственной деятельности выше в тех организациях, в которых заработная плата превышала среднерайонный уровень (9 организаций из 15). В тоже время на эффективность труда оказали действие не зависящие от работников факторы.

В экономической науке выделяются две основных категории работников сельского хозяйства: непосредственно работники производительного труда и руководители и специалисты. Данный подход нашел свое отражение в том числе в специализированных формах бухгалтерской отчетности (форма № 5 – АПК). В ходе исследования было предложено выделить три категории работников: работники производительного труда, специалисты, руководители. Указанная классификация обусловлена необходимостью применения различных подходов к оценке труда и организации заработной платы работников различных категорий. В связи с этим, система оплаты труда работников сельского хозяйства, по нашему мнению, должна быть трехзвенной.

4. Практические рекомендации по построению системы оплаты труда на сельскохозяйственных предприятиях

В целях построения системы оплаты труда, совмещающей эффективную оценку трудозатрат и стимулирование работников к повышению производительности труда, представляется актуальным разрешить следующее противоречие. Одним из условий, способствующих повышению эффективности труда, является непосредственная материальная заинтересованность работников в результате своего труда. В то же вре-

мя, в силу того, что на финансовый результат деятельности организации могут оказывать влияние факторы, не зависящие от работников, в частности, климатические факторы в растениеводстве, представляется нецелесообразным устанавливать жесткую зависимость уровня заработной платы от результата хозяйственной деятельности для большинства категорий работников. Для нивелирования этого фактора обычно предлагают устанавливать реальную плановую урожайность из расчета средних показателей за 5 лет. Таким образом улавливаются «средние» погодные условия. Усреднение рекордно высоких и низких показателей урожайности учитывает влияние благоприятных и неблагоприятных погодных условий на урожайность данной культуры. Установление плановой урожайности на базе такого достигнутого уровня в действительности может способствовать тому, чтобы как-то учитывалось влияние погодных условий. Однако трудно рассчитать, что фактические погодные условия данного года окажутся достаточно близкими к среднегодовым условиям за предыдущие 5 лет. На самом деле они могут оказаться существенно лучше или хуже среднегодовых условий, соответственно и урожайность сельскохозяйственных культур за данный год может существенно быть выше или ниже достигнутого уровня. Например по Курской области средняя урожайность зерновых за 2006-2010 гг. составила 26,3 ц/га, при диапазоне от 22,8 до 34,8 ц/га, т.е. в худший год урожайность ниже среднегодового уровня на 14,3%, а в лучший год – выше на 32,3%.

Ф. Арутюнян и Ю. Борисенко предлагают два варианта учета влияния погодных условий на урожайность сельскохозяйственных культур и итоговую эффективность сельскохозяйственного производства. Согласно первому варианту, по каждому сельхозпредприятию плановая урожайность каждой сельскохозяйственной культуры за данный год корректируется по коэффициенту, рассчитанному путем деления фактической урожайности этого же года на среднюю урожайность предшествующих 5 лет. Согласно второму варианту, корректировка плановой урожайности производится с учетом погодного коэффициента, рассчитанного на основе показателей урожайности в среднем по району, а не хозяйства. Недостаток данного варианта корректировки плановой урожайности заключается в том, что влияние погоды определяется по сред-

нему показателю района. Общеизвестная практика говорит о том, что даже в границах одного административного района по отдельным территориям могут сложиться совершенно разные погодные условия.

Исходя из вышеизложенного, мы считаем целесообразным использовать оценку среднего уровня урожайности сельскохозяйственных культур из расчета среднего значения по хозяйству за 10 лет как более объективного показателя, при котором климатические факторы, носящие характер экстремумов (засухи, продолжительные ливни, заморозки и т.д.) будут оказывать меньшее влияние на итоговый результат такой оценки и позволят определить наиболее объективное значение средней урожайности.

При этом, в случае влияния непроизводственных факторов на экономические показатели хозяйства (санитарно-эпидемиологические мероприятия, засухи и т.д.), по нашему мнению, уровень заработной платы работников не должен снижаться, поскольку действия работников не могут в полной мере предотвратить действие подобных факторов.

Следует также отметить вероятность недополучения прибыли по итогам хозяйственного цикла в силу неэффективных управленческих решений, принимаемых руководством хозяйствующего субъекта. На наш взгляд, подобные обстоятельства также не должны служить основанием для недополучения работниками заработной платы и средств материального поощрения.

Исходя из вышеизложенного, считаем целесообразным формировать резервный фонд для выплаты заработной платы и материальных поощрений работникам в тех случаях, когда их трудовой вклад был значительным, однако по не зависящим от них причинам итоговый хозяйственный результат оказался в районе границы рентабельности.

Необходимым элементом системы оплаты труда является определения базовой величины для установления вознаграждения за труд. В настоящее время существуют несколько подходов к решению указанной проблемы, которые можно свести к следующим вариантам. В соответствии с первым вариантом, базовым элементом для установления заработной платы является федеральный МРОТ или установленный в регионе уровень минимальной заработной платы. Преимуществом подобного подхода является гарантированность получения работником

определенного дохода независимо от воздействия внепроизводственных факторов. В качестве недостатка подобного подхода можно отметить снижение заинтересованности работника в результатах своего труда. В соответствии со вторым подходом, в качестве базового элемента допустимо использовать почасовую ставку за фиксированное время работы. Основным недостатком данного подхода, на наш взгляд, является неравномерность трудозатрат в течение календарного года, что может привести к диспропорции доходов работников. Помимо этого, существуют организационные сложности для применения подобного подхода в связи с тем, что российское законодательство устанавливает на федеральном уровне минимальный размер оплаты труда. Третий подход предусматривает в качестве базового элемента вознаграждение за определенную норму выработки. Исходя из фактически выполненного объема работ осуществляются начисления работникам, занятым производительным трудом. Представляется, что подобный подход неприменим к руководителям и специалистам; кроме того, необходимость поддержания заработной платы на уровне не ниже МРОТ и неравномерность использования трудовых ресурсов в течение года может привести к завышению базовых ставок, что в свою очередь может оказывать негативное влияние на мотивацию работников.

Вопросы материального стимулирования работников также обладают большой важностью. На примере ООО «Агросил» видно, что сравнительно высокий уровень заработной платы по отношению к среднему по району, превышающий среднерайонный показатель на 21 процентный пункт, способствовал тому, что средний показатель урожайности по хозяйству составлял 188,4 процентных пункта от среднерайонного, а уровень рентабельности самый высокий по району и составлял 47,4 процентных пункта, тогда как в большинстве хозяйств он не достигал 10 процентных пунктов и только в трех хозяйствах он превышает 20 процентных пунктов.В то же время, в хозяйствах, применяющих механизмы материального стимулирования (3 хозяйства), уровень рентабельности сравнительно низкий. Только в ОГУП «Рыбхоз «Суджанский» он превышал 10 процентных пунктов. На наш взгляд, это связано с недостаточно эффективной организацией системы материального стимулирования. Исходя из вышеизложенного, считаем це-

лесообразным введение универсальной системы оплаты труда и материального стимулирования работников сельского хозяйства. Для тех категорий работников, которые заняты производительным трудом, мы предлагаем следующую структуру вознаграждения за труд.

5. Универсальная система организации заработной платы работников сельского хозяйства с минимизацией влияния специфических особенностей региона

Базовым элементом является минимальная заработная плата конкретного региона, к которой устанавливается фиксированная доплата за квалификационный разряд (в том случае, если этот разряд присваивается), либо по истечении определенного периода устанавливается доплата к минимальной заработной плате, индексируемая с той же периодичностью, с которой осуществляется присвоение квалификационных нормативов.

Также в тарифный оклад предлагаем включать доплату за уровень образования, имеющую 4 ступени по уровням образования с пропорциональной шкалой; доплату за стаж, индексируемую с каждым годом с одинаковым шагом; доплату за квалификацию, зависящую от результатов аттестации работников, освоения ими новых специальностей, результатов обучения на рабочем месте и т.д. Сумму указанных доплат предлагается исчислять путем умножения базового элемента на предлагаемые нами коэффициенты (таблица 4).

Таким образом, среднемесячная заработная плата по предлагаемой нами системе составит:

$$ЗП = ТС*Кобр.*Кст.*Ккв. +Дразр., \quad (1)$$

где: ТС – тарифная ставка, равная минимальной заработной плате региона (МЗПрег.);
Кобр. – повышающий коэффициент за образование;
Кст. – повышающий коэффициент за стаж работы;
Ккв. – повышающий коэффициент за квалификацию;
Дразр. – доплата за квалификационный разряд.

Таблица 4

Повышающие тарифные коэффициенты за образование, стаж и квалификацию работников

Наименование дополнительной оплаты	Критерии оценки	Величина коэффициента
Уровень образования	неполное среднее	1,00
	среднее	1,30
	среднее специальное	1,45
	высшее	1,90
Стаж работы	до 3 лет	1,00
	3–5 лет	1,20
	5–10 лет	1,40
	10–15 лет	1,60
	свыше 15 лет	1,75
Квалификация	освоение новой специальности	1,20
	повышение квалификации	1,20
	рационализаторское предложение, изобретение	1,20
	отсутствие взысканий	1,10

Считаем, что предлагаемая система исчисления тарифного оклада будет способствовать закреплению трудовых ресурсов на предприятии и повышению уровня квалификации работников, поскольку он оказывает непосредственное влияние на рост дохода работников. В свою очередь, более высокая квалификация будет оказывать положительное влияние на эффективность труда.

Пример расчета уровня заработной платы для механизатора 5 разряда со средним специальным образованием, проработавшего 12 лет, не имеющего взысканий (в качестве доплаты за квалификационный разряд установлена сумма 500 рублей) в 2010 году исходя из минимальной заработной платы в регионе в сумме 4330 рублей.

$$4330 \times 1{,}45 \times 1{,}6 \times 1{,}1 + 500 = 11550{,}16 \text{ рублей}$$

Таким образом, уровень заработной платы такого работника незначительно превысит средний уровень заработной платы в отрасли. Однако у работника при этом сохраняются стимулы для повышения образовательного уровня и дальнейшего повышения квалификации.

Премии по итогам года предлагается устанавливать исходя из средних плановых показателей деятельности работника, влияния экономических и климатических факторов. Предлагаем установить следующую сетку показателей эффективности для работников производительного труда (таблица 5).

Таблица 5

Дифференциация сумм премии в зависимости от выполнения плана

Уровень выполнения плана	**Сумма премии**
100-105%	5% годового дохода работника
106-110%	10% годового дохода работника
111-120%	10% годового дохода работника + 0,5% за каждый процент выполнения плана
Свыше 120%	15% годового дохода + 1% за каждый процент выполнения плана свыше 120%
Свыше 150%	30% годового дохода работника

Для специалистов, занятых непроизводительным трудом, на наш взгляд, целесообразно устанавливать фиксированный тарифный оклад исходя из сложившихся цен на трудовые ресурсы в данной местности. Специалисты и служащие как правило, не заняты производительным трудом, поэтому невозможно использовать оценку с помощью экономических показателей. Эффективность управленческих решений также может быть оценена не для всех категорий специалистов. Использование отраслевых нормативов также не позволяет надлежащим образом оценивать эффективность ряда работников данной категории (скажем, юридической службы или бухгалтерии).

Базовую часть заработной платы специалистов предлагается установить в размере 2 минимальных заработных плат, установленных в регионе. Система коэффициентов для данной категории работников будет иметь следующий вид (таблица 6).

Таким образом, заработная плата специалиста будет исчисляться по следующей формуле:

$$ЗП = 2\ МЗПрег. \times Кобр. \times Кстаж \times Кквал. \quad (2)$$

Для молодого специалиста, окончившего высшее учебное заведение и приехавшего на производство, уровень заработной платы составит:

4330 х 2 х 1,25 х 1 = 10825 рублей

Таблица 6

Повышающие тарифные коэффициенты за образование, стаж и квалификацию специалистов

Наименование дополнительной оплаты	Критерии оценки	Величина коэффициента
Уровень образования	среднее специальное	1,10
	высшее	1,25
	ученая степень	1,50
Стаж работы	до 3 лет	1,00
	3–5 лет	1,20
	5–10 лет	1,40
Стаж работы	10–15 лет	1,60
	свыше 15 лет	1,75
Квалификация	освоение новой специальности	1,20
	повышение квалификации	1,20
	отсутствие взысканий	1,10

Данный показатель в целом ниже средней заработной платы в сельском хозяйстве региона на 5,8 процентных пунктов. Однако, у специалиста присутствуют стимулы для работы на предприятии как можно более длительный срок, а также для дальнейшего повышения своего профессионального мастерства. Через три года уровень заработной платы такого работника составит 14289 тыс. рублей (при условии отсутствия взысканий).

Представляется, что для данной категории работников в трудовом договоре должны быть персонально для каждого работника указаны основные критерии оценки его эффективности. Кроме того, в силу указанных выше причин, для данной категории работников эффективным оказывается использование бонусов. Отдельно осуществляются выплаты за подготовку и реализацию управленческих решений, позволяющих минимизировать затраты или получить дополнительную прибыль, причем в качестве бонусной выплаты предлагается использовать не менее 20 процентов от выручennых или сэкономленных денежных средств.

В том случае, если реализация такого решения осуществляется группой специалистов, сумма бонусов делится между ними пропорционально их участию в реализации таких действий.

Заработная плата руководителей, на наш взгляд, должна складываться из следующих элементов: должностной оклад и вознаграждение по итогам работы за год. При этом основным элементом, с нашей точки зрения, должно быть вознаграждение по итогам годовой работы, поскольку на руководителях лежит обязанность принятия управленческих решений, влияющих на финансовые результаты деятельности хозяйствующего субъекта. Базовую часть, выплачиваемую ежемесячно, мы предлагаем установить в размере трех минимальных заработных плат, установленных в конкретном регионе. Систему коэффициентов предлагаем сократить до двух показателей: коэффициента за образование и коэффициента за стаж работы (таблица 7).

Таблица 7

Повышающие тарифные коэффициенты за образование, стаж и квалификацию руководителей

Наименование дополнительной оплаты	Критерии оценки	Величина коэффициента
Уровень образования	среднее специальное	1,00
	высшее	1,20
	ученая степень	1,50
Стаж работы	до 3 лет	1,00
	3–5 лет	1,20
	5–10 лет	1,40
	10–15 лет	1,60
	свыше 15 лет	1,75

Должностной оклад руководителя предлагается исчислять по следующей формуле:

$$ЗП = 3\ МЗП\ рег. \times Кобр. \times Кстаж \quad (3)$$

При этом уровень должностного оклада руководителя, отработавшего 3 года и имеющего высшее образование, составит 4330х3х1,2х1,2 = = 18705,6 рублей. При этом средний уровень заработной платы руково-

дителя в регионе в 2010 году составлял 18649,7 рублей, что примерно соответствует предлагаемому нами уровню.

В качестве основания для выплаты вознаграждения руководителю мы предлагаем использовать чистую прибыль предприятия. Уровень вознаграждения считаем целесообразным установить в рамках 5-10% чистой прибыли организации по итогам года исходя из специфики конкретного предприятия. Величина вознаграждения обусловлена значительностью роли руководителя в принятии основополагающих управленческих решений, от которых зависит эффективность хозяйственной деятельности.

Предлагаемая система организации оплаты труда, по нашему мнению, является универсальной, поскольку в качестве базового элемента используется минимальная заработная плата, устанавливаемая в каждом регионе с учетом особенностей его экономики. Система ориентирована на минимизацию текучести кадров и стимулирование работников всех уровней к дальнейшему совершенствованию своего образования и уровня квалификации. Кроме того, прозрачность механизма премирования работников позволит, на наш взгляд, существенно повысить заинтересованность работников в результатах своего труда.

Реализация предлагаемых мер по построению универсальной системы оплаты труда и материального стимулирования в сельском хозяйстве, по нашему мнению, позволит повысить уровень доходов работников сельскохозяйственного производства и обеспечить рост производительности труда и экономической эффективности.

Глава 8.

МОНИТОРИНГ ФИНАНСОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ВАЖНЕЙШАЯ КОМПОНЕНТА АНАЛИЗА ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Самостоятельность предприятия в условиях рыночной экономики заставляет учитывать его конкурентоспособность и заботиться о решении проблем не только роста и развития, но также и самосохранения. Одной из важнейших проблем решению которой уделяется внимание при рассмотрении любых вопросов деятельности предприятия, является его финансовое положение. Мониторинг финансового положения становится одним из главных инструментов, способствующих предотвращению банкротства предприятий и преодолению кризисных явлений в их деятельности, поскольку современный этап развития характеризуется повышенным риском и высокой степенью неопределенности. Результаты мониторинга финансового положения предприятия в условиях финансового кризиса, являются основным компонентом информационного обеспечения для принятия рациональных управленческих решений руководством.

В получении подробной информации о финансовой ситуации бизнес-партнера заинтересованы практически все субъекты рыночных отношений: собственники, акционеры, инвесторы, аудиторы, банки и иные кредиторы, биржи, поставщики и покупатели, страховые компании и рекламные агентства. В этой связи анализ финансового состояния предприятий интересен как для внешних, так и для внутренних пользователей.

Результаты исследования показывают, что существует значительное количество методик по анализу финансового состояния пред-

приятия. Между тем отдельные теоретические и методические вопросы анализа финансового состояния предприятия недостаточно разработаны.

Обратившись к этимологии этого понятия, целесообразно отметить, что разные аналитики по-разному трактуют понятие «финансового состояния» (Таблица 1). По нашему мнению, под финансовым состоянием следует понимать оптимальное соотношение имущества организации, его источников и обязательств, которое позволяет предприятию стабильно функционировать, в полном объеме осуществлять свою финансово-хозяйственную деятельность и отвечать по своим финансовым обязательствам.

Таблица 1

Понятийный аппарат категории «финансовое состояние предприятия»

Автор	Определение
1	**2**
Г.В. Савицкая	«экономическая категория, отражающая финансовые отношения субъекта рынка и его способность финансировать свою деятельность по состоянию на определенную дату»;
В.В. Ковалев	«совокупность показателей, отражающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов»;
А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев	«финансовое состояние предприятия выражается в соотношении структур его активов и пассивов, т. е. средств предприятия и их источников» и др.;
Н.П. Кондраков, П.С. Безруких	«характеризуется размещением и использованием средств (активов) и источниками их формирования (собственного капитала и обязательств, т. е. пассивов)»;
Д.В. Терехин, С.Н. Циганков, С.В. Моисеев, В.И. Терехин	«реальные и потенциальные финансовые возможности фирмы как партнера по бизнесу, объекта инвестирования капитала, налогоплательщика»;
Н.А. Русак, В.А. Русак	«способность финансировать свою деятельность, характеризующаяся обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормальной производственной, коммерческой и других видов деятельности предприятия, целесообразностью и эффективностью их размещения и использования, финансовыми взаимоотношениями с другими субъектами хозяйствования, платежеспособностью и финансовой устойчивостью»;

Окончание таблицы 1

1	2
И.Т. Балабанов	«характеристика финансовой конкурентоспособности предприятия (т.е. платежеспособности, кредитоспособности), использования финансовых ресурсов и капитала, выполнения обязательств перед государством и другими хозяйствующими субъектами»;
Э.А. Маркарьян, Г.П. Герасименко	«совокупность показателей, отражающих способность предприятия погасить свои долговые обязательства»;
П.Д. Быкадоров, П.Д. Алексеев	«важнейшая характеристика надежности, конкурентоспособности, устойчивости предприятия на рынке… характеризуется размещением и использованием средств (активов) и источников их формирования (собственного капитала и обязательств, т. е. пассивов)»;
М.В. Мельник, Е.Б. Герасимова	«способность организации финансировать свою текущую деятельность на расширенной основе, постоянно поддерживать свою платежеспособность и инвестиционную привлекательность»;
Р.Л. Жамбекова	«многомерная экономическая величина, отражающая наличие и использование финансовых ресурсов предприятия».

Одним из эффективных инструментов, используемых для современного обнаружения и эффективного предупреждения кризиса на предприятии признан мониторинг. Мониторинг (в переводе с англ. monitoring) означает постоянное наблюдение за каким-либо процессом с целью выявления его соответствия желаемому результату или первоначальному предложению. С экономической точки зрения, мониторинг – непрерывное наблюдение за экономическими субъектами, анализ их деятельности как составной части управления. В рамках мониторинга осуществляется сбор и обработка текущей информации, позволяющей оценить основные параметры деятельности предприятия.

Различия в понятиях отражаются и на структуре анализа финансового состояния. Многие исследователи определяют соответствующие направления (цели, задачи, этапы) анализа, разделяя на группы десятки финансовых коэффициентов и других методов анализа. Направления отличаются как по количеству выделяемых групп, так и по их внутреннему содержанию. В таблице 2 приведены группы направлений анализа финансового состояния предприятия, предлагаемых различными иссле-

дователями-экономистами. Мониторинг финансового положения предприятия интересен как для внутренних, так и для внешних пользователей. В целом концептуальная схема мониторинга финансового положения предприятия выглядит следующим образом (Рис. 1).

В связи с многообразием видов деятельности предприятия его финансовое состояние формируются под влиянием различных по содержанию действующих одновременно разнонаправленных факторов. Классификация факторов дает возможность точнее оценить место и роль каждого фактора в формировании величины результативных показателей, глубже разобраться в причинах изменения финансового состояния. В современной экономической литературе нет единого методического подхода по вопросу классификации факторов и построения их системы.

Следует учитывать, что деление факторов по тем или иным признакам и их отнесение к определенной группе является иногда достаточно условным и зависит от конкретной ситуации.

Поэтому классифицируя факторы, влияющие на финансовое состояние предприятия, будем учитывать специфику функционирования хлебопекарных предприятий (Рис. 2). Предложенная классификация факторов, влияющих на финансовое состояние предприятия позволяет разграничить влияния экзогенных (внешних) и эндогенных (внутренних) факторов, а также определить основные виды факторов зависящих от деятельности предприятия и не зависящие от деятельности предприятия.

Данная классификация факторов еще раз доказывает, что в ходе оценки финансового состояния предприятия, необходимо учитывать не только финансовые факторы. На наш взгляд, при разработке методики мониторинга финансового положения предприятия, целесообразно учитывать классификацию факторов, влияющих на финансовое состояние предприятия, как внешних, так и внутренних.

Таблица 2

Группы направлений анализа финансового состояния предприятия, предлагаемых различными исследователями-экономистами

Направления анализа	Г.В. Савицкая	В.В. Ковалев	А.Д. Шеремет	Э.А. Маркарьян, Г.П. Герасименко	Д.А. Панков	Д. Стоун, К. Хитчинг	О.В. Ефимова	Н.С. Пласкова	В.Г. Когденко	Н.В. Климова	В.Б. Дардик	М.В. Мельник, Е.Б. Герасимова	К.А. Анущенкова, В.Ю. Анущенкова	А.А. Канте, И.П. Кошевая
Структура активов и пассивов	+		+	+		+	+		+	+	+	+	+	+
Ликвидность		+	+	+	+			+	+	+	+	+	+	
Платежеспособность	+		+	+	+	+	+	+		+	+	+		+
Финансовая устойчивость, стабильность	+	+	+	+				+	+	+	+		+	+
Деловая активность, оборачиваемость, эффективность использования капитала	+	+				+	+	+		+		+		+
Доходность, рентабельность, прибыльность		+			+		+			+		+	+	
Прогноз несостоятельности, банкротства	+							+	+	+				+
Производительность						+								
Самоокупаемость, самофинансирование									+			+		
Дебиторская и кредиторская задолженность								+	+					+
Конкурентоспособность									+					
Необходимый прирост собственного капитала			+											
Кредитоспособность	+											+		
Финансовый леверидж	+												+	
Имущественное положение		+									+		+	+
Рыночные индикаторы					+								+	
Инвестиции						+						+		
Соотношение собственного и заемного капитала					+				+					

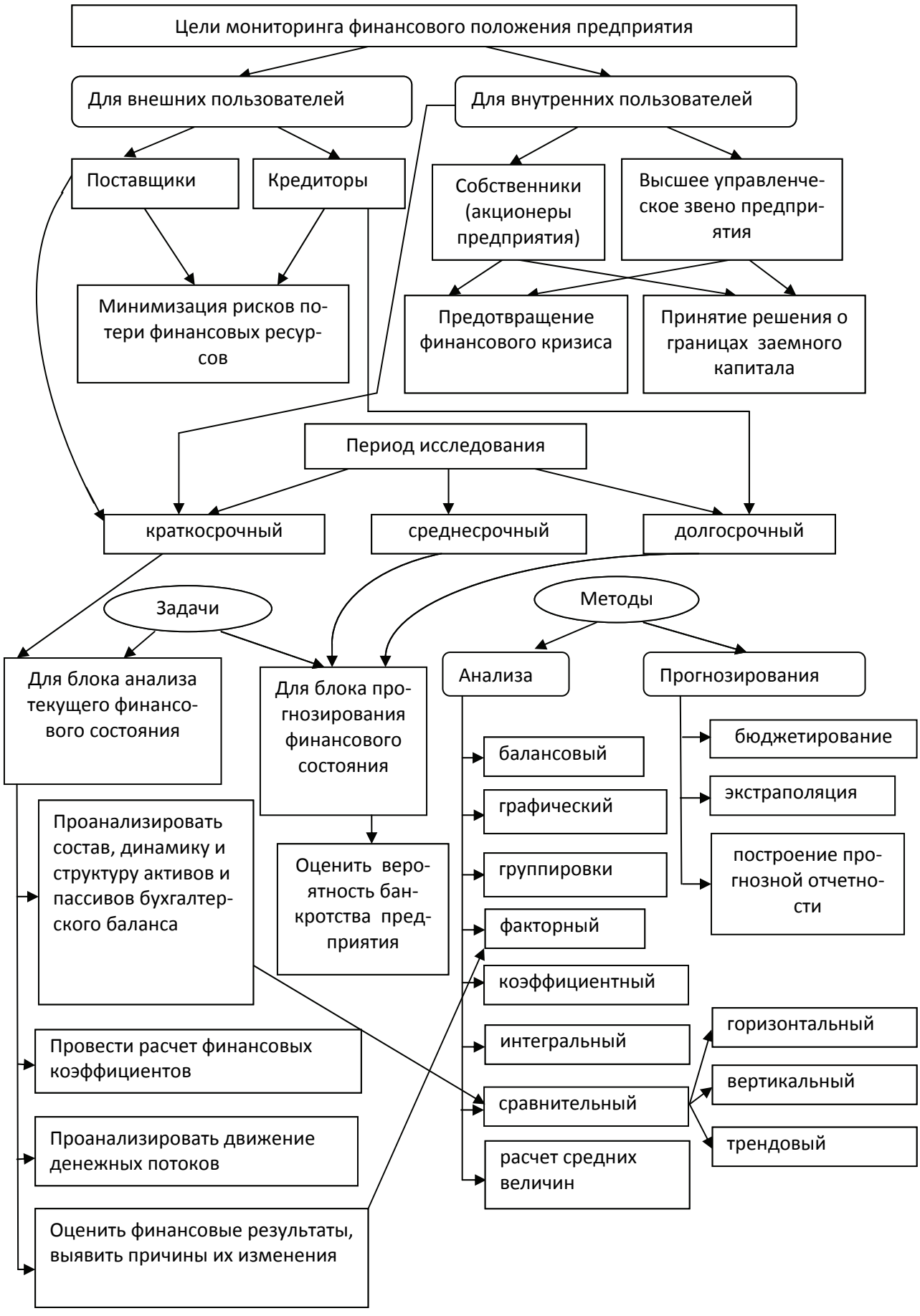


Рис. 1. Концептуальная схема мониторинга финансового положения предприятия

Рис. 2. Классификация факторов, влияющих на финансовое состояние предприятия

Мониторинг финансового положения предприятия – это комплексное исследование всех сторон его финансовой деятельности, особенно в системе антикризисного управления. В обобщенном виде алгоритм традиционной оценки финансового состояния включает следующие этапы (Рис. 3). Основной целью разработки системы показателей для осуществления мониторинга финансового состояния пред-

приятия в ситуации антикризисного управления является оценка и реализация мер, направленных на быстрое возобновление платежеспособности, восстановление достаточного уровня финансовой устойчивости предприятия. С практической точки зрения представляется целесообразным строить общий алгоритм оценки финансового состояния предприятий исходя из детерминированных аналитических модулей, включающих ряд методик, ориентированных на специфические цели проведения анализа. При этом выбор конкретных методик в частных случаях должен определяться экспертом адекватно отраслевой специфике анализируемого предприятия, особенностям конкурентной среды и управленческим задачам пользователей информации возможности предприятия продолжать свою хозяйственную деятельность, обеспечения прибыльности и рост производственного потенциала.

Различия между предприятиями в экономическом состоянии и экономической политике обусловливают необходимость переработки методических материалов для более полного выявления специфических особенностей экономических процессов.

Комплексная оценка финансового состояния предприятия требует достаточного объема информации по анализируемому предприятию и определенного количества времени, что не всегда возможно. В этой связи одним из приоритетных методов проведения мониторинга становится экспресс-анализ финансового состояния предприятия

Этот этап позволяет дать общую оценку работы предприятия, не раскрывая внутреннего содержания каждого фактора, повлиявшего на формирование отдельных показателей, а также дать возможность непосредственно ознакомиться с масштабами производства и его особенностями. Основой для экспресс-анализ являются данные бухгалтерского баланса. Чтение баланса позволяет сделать выводы об имуществе предприятия и источниках его создания, о полученной прибыли, о направлениях её использования, о состоянии расчетов.

Бухгалтерский баланс является важнейшей формой отчетности, которая отражает имущественное состояние предприятия и его источников в денежной оценке, а также конечный финансовый результат его деятельности за определенный период. В активе баланса отражается имущество, которым владеет предприятие в результате событий про-

шлого и которое в будущем должно принести определенные экономические выгоды. Актив баланса дает представление о производственном потенциале предприятия по осуществлению будущих затрат. Существуют две группы активов. К первой группе активов относится недвижимое имущество, которое отражается в 1 разделе баланса «Внеоборотные активы». Ко второй группе относятся текущие активы, которые отражаются во втором разделе баланса «Оборотные активы».

В пассиве баланса отражается собственный капитал и обязательства по расчетам, т.е. все виды источников, которые участвуют в формировании имущества предприятия (активов). Источники подразделяются на:

1. собственные источники, которые отражаются в третьем разделе баланса «Капитал и резервы».

2. заемные источники, отражаемые в четвёртом и пятом разделах баланса: «Долгосрочные обязательства» и «Краткосрочные обязательства».

При оценке состава имущества предприятия и структуры его источников используют методы горизонтального, вертикального и элементы трендового анализа.

Горизонтальный анализ – служит для определения абсолютных и относительных отклонений фактического анализа уровня показателя от базисного (планового, прошлого года, среднего уровня либо передового опыта).

Вертикальный анализ – необходим для изучения структуры экономических явлений и процессов путем расчета удельного веса частей в общем целом, соотношение частей целого между собой.

Трендовый анализ – используется при изучении относительных темпов роста и прироста показателей за ряд лет к уровню базисного года.

Экспресс-анализ состава имущества и его источников проводится с помощью одного из следующих способов:

1. Анализ непосредственно по балансу без предварительного изменения состава балансовых статей – «чтение баланса».

2. Построение уплотненного сравнительного аналитического баланса.

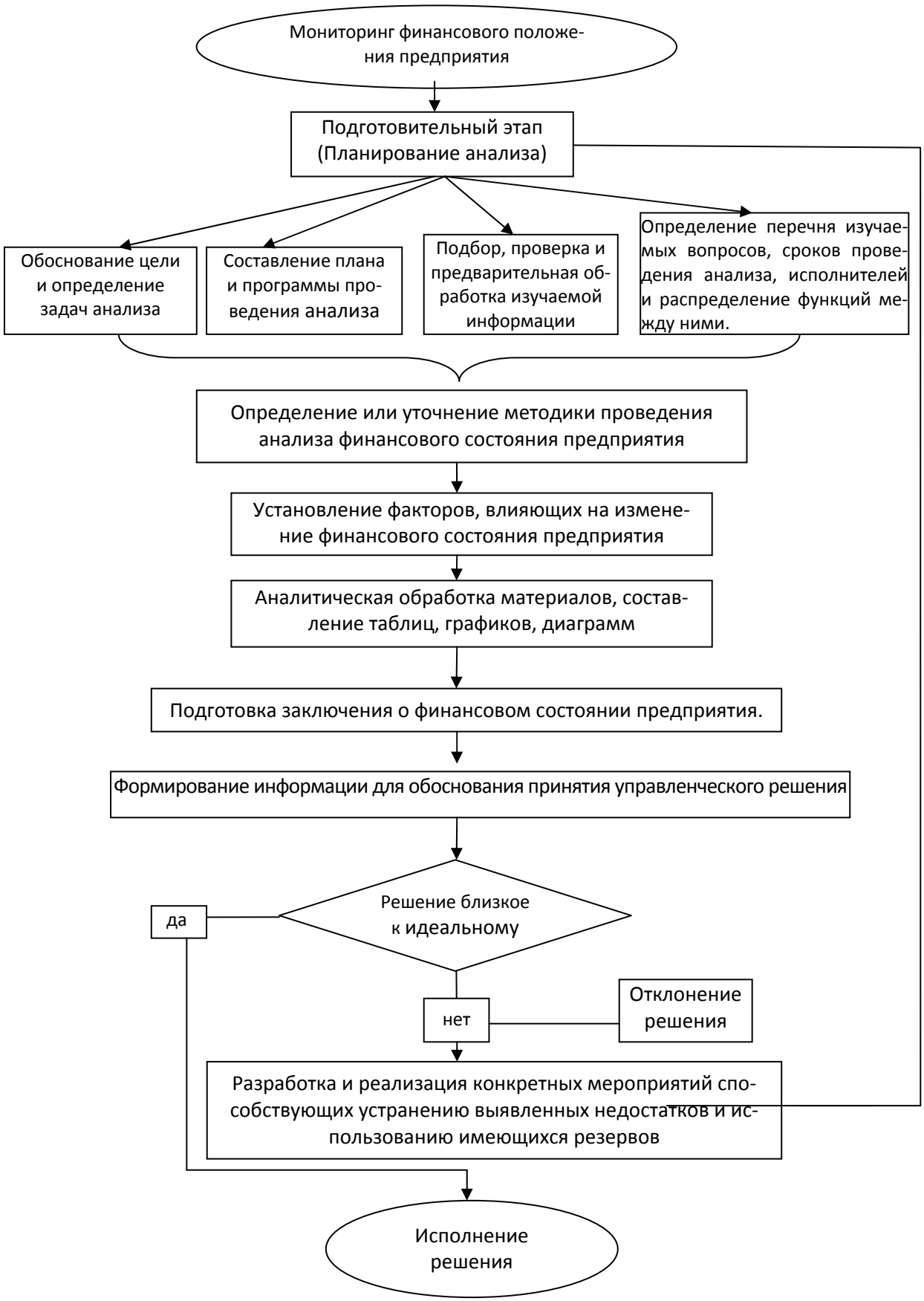


Рис.3. Алгоритм проведения мониторинга финансового положения предприятия

Сравнительный аналитический баланс можно получить из исходного баланса путем уплотнения отдельных статей и дополнения его показателями структуры, а так же расчетами динамики. Аналитический баланс полезен тем, что сводит воедино и систематизирует те расчеты, которые обычно осуществляет аналитик при ознакомлении с балансом.

3. Дополнительная корректировка баланса на индекс инфляции с последующим агрегированием статей в необходимых аналитических разрезах.

Непосредственно из баланса можно получить ряд важнейших характеристик финансового состояния предприятия: общая стоимость активов организации; стоимость иммобилизованных средств; стоимость мобильных средств; величина собственного капитала организации; величина заемного капитала; величина собственных средств в обороте; величина устойчивого капитала; рабочий капитал; текущие обязательства.

В общих чертах признаками «хорошего» баланса по методике Донцовой и Никифоровой является соблюдение следующей динамики показателей:

1) валюта баланса в конце отчетного периода должна увеличиваться по сравнению с началом периода;

2) темпы прироста оборотных активов должны быть выше, чем темпы прироста в процентах внеоборотных активов;

3) собственный капитал организации в абсолютном выражении должен превышать заемный и (или) темпы его роста в процентах должны быть выше, чем темпы роста заемного капитала;

4) темпы прироста дебиторской и кредиторской задолженности должны быть примерно одинаковы или кредиторской чуть выше;

5) доля собственных средств в оборотных активах должна быть более 10%;

6) в балансе должна отсутствовать статья «Непокрытый убыток», т.е. цифра в строке 1370 должна быть без скобок.

Проведем экспресс-анализ финансового состояния предприятия построив сравнительный аналитический баланс на примере предприятий ликероводочной промышленности (Таблица 3, 4, 5).

Таблица 3

Агрегированный аналитический баланс ОАО «Росспиртпром»

Показатели	2009 г.		2010 г.		2011 г.		Отклонение в 10 г		Отклонение в 11 г.		Тпр.(%)	
	в т. р.	в %	в т. р.	в %	в т. р.	в %	в т. р.	в %	в т. р.	в %	в 10 г.	в 11 г.
Нематериальные активы	39	0,00	31	0,00	478	0,01	-8	0,00	447	0,01	-20,51	1441,94
Основные средства	1714410	18,00	1975185	17,51	1950759	25,16	260775	-0,49	-24426	7,65	15,21	-1,24
Прочие внеоборотные активы	3430149	36,01	3999922	35,45	3826724	49,35	569773	-0,56	-173198	13,90	16,61	-4,33
Итого иммобилизованные активы	5144598	54,01	5975138	52,96	5777961	74,51	830540	-1,05	-197177	21,55	16,14	-3,30
Запасы	157383	1,65	490157	4,34	246919	3,18	332774	2,69	-243238	-1,16	211,44	-49,62
Дебиторская задолженность	4215427	44,26	4734315	41,96	1682974	21,70	518888	-2,30	-3051341	-20,26	12,31	-64,45
Денежные средства	6719	0,07	4678	0,04	11302	0,15	-2041	-0,03	6624	0,10	-30,38	141,60
Прочие оборотные активы	1042	0,01	78669	0,70	35646	0,46	77627	0,69	-43023	-0,24	7449,81	-54,69
Итого мобильные активы	4380571	45,99	5307819	47,04	1976841	25,49	927248	1,05	-3330978	-21,55	21,17	-62,76
Валюта баланса	**9525169**	**100**	**11282957**	**100**	**7754802**	**100**	**1757788**	**0,00**	**-3528155**	**0,00**	**18,45**	**-31,27**
Уставный капитал	9018288	94,68	9018288	79,93	5705151	73,57	0	-14,75	-3313137	-6,36	0,00	-36,74
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	-159408	-1,67	-483391	-4,28	-804643	-10,38	-323983	-2,61	-321252	-6,09	203,24	66,46
Итого собственный капитал	8858880	93,00	8534897	75,64	4900508	63,19	-323983	-17,36	-3634389	-12,45	-3,66	-42,58
Долгосрочные обязательства	3	0,00	8205	0,07	107062	1,38	8202	0,07	98857	1,31	273400,00	1204,84
Кредиторская задолженность	463283	4,86	1386642	12,29	1321497	17,04	923359	7,43	-65145	4,75	199,31	-4,70
Краткосрочные заемные средства	203003	2,13	1353213	11,99	1423121	18,35	1150210	9,86	69908	6,36	566,60	5,17
Прочие обязательства	0	0,00	0	0,00	2614	0,03	0	0,00	2614	0,03	0,00	0,00
Итого заемный капитал	666289	7,00	2748060	24,36	2854294	36,81	2081771	17,36	106234	12,45	312,44	3,87
Валюта баланса	**9525169**	**100**	**11282957**	**100**	**7754802**	**100**	**1757788**	**0,00**	**-3528155**	**0,00**	**18,45**	**-31,27**

Таблица 4

Агрегированный аналитический баланс ОАО Ликеро-водочный завод «Ярославский»

Показатели	2009 г.		2010 г.		2011 г.		Отклонение в 10 г		Отклонение в 11 г.		Тпр.(%)	
	в т. р.	в %	в т. р.	в %	в т. р.	в %	в т. р.	в %	в т. р.	в %	в 10 г.	в 11 г.
Нематериальные активы	336	0,05	347	0,05	280	0,04	11	0,00	-67	-0,01	3,27	-19,31
Основные средства	97541	14,47	90590	12,31	173235	23,40	-6951	-2,16	82645	11,10	-7,13	91,23
Прочие внеоборотные активы	4704	0,70	4568	0,62	3296	0,45	-136	-0,08	-1272	-0,18	-2,89	-27,85
Итого иммобилизованные активы	102581	15,22	95505	12,97	176811	23,89	-7076	-2,24	81306	10,91	-6,90	85,13
Запасы	64756	9,60	106776	14,51	87616	11,84	42020	4,90	-19160	-2,67	64,89	-17,94
Дебиторская задолженность	466509	69,19	466313	63,35	460853	62,26	-196	-5,85	-5460	-1,09	-0,04	-1,17
Денежные средства	694	0,10	36333	4,94	1215	0,16	35639	4,83	-35118	-4,77	5135,30	-96,66
Прочие оборотные активы	39656	5,88	31165	4,23	13746	1,86	-8491	-1,65	-17419	-2,38	-21,41	-55,89
Итого мобильные активы	571615	84,78	640587	87,03	563430	76,11	68972	2,24	-77157	-10,91	12,07	-12,04
Валюта баланса	**674196**	**100**	**736092**	**100**	**740241**	**100**	**61896**	**0,00**	**4149**	**0,00**	**9,18**	**0,56**
Уставный капитал	50358	7,47	50358	6,84	80573	10,88	0	-0,63	30215	4,04	0,00	60,00
Добавочный капитал	229	0,03	229	0,03	229	0,03	0	0,00	0	0,00	0,00	0,00
Резервый капитал	114	0,02	812	0,11	1735	0,23	698	0,09	923	0,12	612,28	113,67
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	132356	19,63	148435	20,17	119673	16,17	16079	0,53	-28762	-4,00	12,15	-19,38
Итого собственный капитал	183057	27,15	199834	27,15	202210	27,32	16777	0,00	2376	0,17	9,16	1,19
Долгосрочные обязательства	12598	1,87	91540	12,44	65897	8,90	78942	10,57	-25643	-3,53	626,62	-28,01
Кредиторская задолженность	372008	55,18	313739	42,62	322397	43,55	-58269	-12,56	8658	0,93	-15,66	2,76
Краткосрочные заемные средства	106533	15,80	130979	17,79	149340	20,17	24446	1,99	18361	2,38	22,95	14,02
Прочие обязательства	0	0,00	0	0,00	397	0,05	0	0,00	397	0,05	0,00	0,00
Итого заемный капитал	491139	72,85	536258	72,85	538031	72,68	45119	0,00	1773	-0,17	9,19	0,33
Валюта баланса	**674196**	**100**	**736092**	**100**	**740241**	**100**	**61896**	**0,00**	**4149**	**0,00**	**9,18**	**0,56**

Таблица 5

Агрегированный аналитический баланс группы компаний ОАО «Синергия»

Показатели	2009 г.		2010 г.		2011 г.		Отклонение в 10 г.		Отклонение в 11 г.		Тпр.(%)	
	в т. р.	в %	в т. р.	в %	в т. р.	в %	в т. р.	в %	в т. р.	в %	в 10 г.	в 11 г.
Нематериальные активы	5229497	25,49	5172936	20,64	5457033	19,43	-56561	-4,85	284097	-1,21	-1,08	5,49
Основные средства	3082763	15,03	3898465	15,56	4627001	16,48	815702	0,53	728536	0,92	26,46	18,69
Прочие внеоборотные активы	683435	3,33	498507	1,99	646312	2,30	-184928	-1,34	147805	0,31	-27,06	29,65
Итого иммобилизованные активы	8995695	43,85	9569908	38,19	10730346	38,21	574213	-5,66	1160438	0,03	6,38	12,13
Запасы	2748023	13,40	3275789	13,07	5062831	18,03	527766	-0,32	1787042	4,96	19,21	54,55
Дебиторская задолженность	7358616	35,87	9303506	37,13	10993518	39,15	1944890	1,25	1690012	2,03	26,43	18,17
Денежные средства	734397	3,58	2000455	7,98	717807	2,56	1266058	4,40	-1282648	-5,43	172,39	-64,12
Прочие оборотные активы	676768	3,30	909642	3,63	574447	2,05	232874	0,33	-335195	-1,58	34,41	-36,85
Итого мобильные активы	11517804	56,15	15489392	61,81	17348603	61,79	3971588	5,66	1859211	-0,03	34,48	12,00
Валюта баланса	**20513499**	**100**	**25059300**	**100**	**28078949**	**100**	**4545801**	**0,00**	**3019649**	**0,00**	**22,16**	**12,05**
Уставный капитал	1790000	8,73	2182000	8,71	2567000	9,14	392000	-0,02	385000	0,43	21,90	17,64
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	3826223	18,65	5339643	21,31	6933863	24,69	1513420	2,66	1594220	3,39	39,55	29,86
Прочие резервы	4777930	23,29	6906553	27,56	7190843	25,61	2128623	4,27	284290	-1,95	44,55	4,12
Итого собственный капитал	10394153	50,67	14428196	57,58	16691706	59,45	4034043	6,91	2263510	1,87	38,81	15,69
Долгосрочные обязательства	3252594	15,86	5789175	23,10	5211249	18,56	2536581	7,25	-577926	-4,54	77,99	-9,98
Кредиторская задолженность	3149678	15,35	3548552	14,16	4815452	17,15	398874	-1,19	1266900	2,99	12,66	35,70
Краткосрочные заемные средства	3601554	17,56	1193346	4,76	1242640	4,43	-2408208	-12,79	49294	-0,34	-66,87	4,13
Прочие обязательства	115520	0,56	100031	0,40	117902	0,42	-15489	-0,16	17871	0,02	0,00	0,00
Итого заемный капитал	10119346	49,33	10631104	42,42	11387243	40,55	511758	-6,91	756139	-1,87	5,06	7,11
Валюта баланса	**20513499**	**100**	**25059300**	**100**	**28078949**	**100**	**4545801**	**0,00**	**3019649**	**0,00**	**22,16**	**12,05**

Экспресс-анализ бухгалтерского баланса ОАО «Росспиртпром» за 2009-2011 гг. позволяет сделать следующие выводы. Валюта баланса на 31.12.2011 г. снизилась за год на 3 528 155 тыс. руб. это отрицательная тенденция. Наиболее существенные изменения произошли в структуре актива баланса. Доля внеоборотных активов выросла на 21,55% за счет роста доли долгосрочных финансовых вложений на 13,33% и основных средств на 7,65%. Доля оборотных активов снизилась в основном за счет уменьшения доли дебиторской задолженности на 20,26%. Структура пассива баланса претерпела не столь существенные изменения: доля собственного капитала снизилась на 12,45% (в основном за счет снижения доли уставного капитала на 6,36%), доля долгосрочных заемных средств незначительно выросла – на 1,31%, доля краткосрочных обязательств выросла на 11,14 %, что обусловлено в большей степени ростом доли краткосрочных займов на 6,36% и кредиторской задолженности на 4,75%.

Остаточная стоимость основных средств по состоянию на 31.12.2011 года составила 1 950 759 тыс. руб. Общество в отчетном периоде не производило переоценку основных средств.

В соответствии с основными направлениями рекомендованными для проведения экспресс-анализа Донцовой и Никифоровой можно отметить. Внеоборотные активы (недвижимое имущество) на конец отчетного периода увеличиваются и превышают долю мобильных активов, это отрицательная тенденция, которая может вызвать снижение финансовых результатов. Собственный капитал предприятия за анализируемый период превышает заемный и на конец 2011 года это соотношение равно 63,19% к 36,81% соответственно. Сравнивая дебиторскую и кредиторскую задолженность можно отметить превышение дебиторской задолженности над кредиторской – это отрицательная тенденция, но положительным моментом можно назвать снижение величины дебиторской задолженности. Сумма по строке 1370 показанная в скобочках говорит о том, что за анализируемый период в ОАО «Росспиртпром» наблюдается непокрытый убыток. Это «больная» статья в отчетности, признак проблем в деятельности предприятия, неэффективного менеджмента и основная причина снижения стоимости чистых активов. В целом проведенный экспресс-анализ ОАО «Росспиртпром»

позволяет сделать вывод о нестабильном финансовом положении предприятия, которое на конец 2011 года ухудшается.

Проведем экспресс-анализ финансового состояния по данным агрегированного аналитического баланса ОАО Ликеро-водочный завод «Ярославский». Результаты экспресс-анализа бухгалтерского баланса представим в таблице 4.

Анализ бухгалтерского баланса анализируемого предприятия, позволяет сделать следующие выводы. Валюта баланса на конец отчетного периода увеличивается в целом на 66045 тыс. руб. это положительная тенденция. Анализируя актив бухгалтерского баланса, необходимо отметить незначительное увеличение внеоборотных активов, при одновременном снижении оборотных активов. Величина основных средств предприятия увеличивается, отражая тенденция расширения производства. Динамика дебиторской задолженности за анализируемый период не выявлена. Анализ пассивов бухгалтерского баланса, позволяет соотнести доли собственного и заёмного капитала предприятия. Так по анализируемому предприятию в отличие от ОАО «Росспиртпром», наблюдается превышение заёмного капитала над собственным капиталом. Это отрицательная тенденция с позиции финансовой устойчивости предприятия. В 2011 году заемный капитал ОАО Ликеро-водочный завод «Ярославский» составил 72,68%. Анализируя собственный капитал предприятия необходимо отметить положительно, увеличение его величины в динамике за счет увеличения уставного капитала и увеличение величины нераспределенной прибыли предприятия.

В целом анализ финансового состояния предприятия, с использованием методики проведения экспресс-анализа позволяет сделать вывод о положительной тенденции, за исключением отрицательного фактора выраженного в использовании большей доли заёмного капитала. Этот факт не может быть в целом оценен как отрицательная тенденция, поскольку считается не рациональным не использовать в достаточном объеме заемные средства при совершенной кредитной политике государства. Но с позиции финансовой устойчивости это более рискованно.

Проведенный анализ бухгалтерского баланса по данным ОАО «Синергия» позволяет сделать вывод о том, что это предприятие развивается

стабильно (Таблица 5). Валюта баланса увеличивается на конец отчетного периода на 3019649 тыс. руб. Эта тенденция обусловлена увеличение как иммобилизованных, так и мобильных активов предприятия.

Данную тенденцию можно определить как планомерное увеличение мощностей предприятия с одновременным увеличением активной производственной базы. Анализ пассивов бухгалтерского баланса иллюстрирует положительную динамику по увеличению авансированного капитала предприятия. Так собственный капитал предприятия на конец отчетного периода увеличился на 2263510 тыс. руб., а заемный капитал на 3019649 тыс. руб. Сравнение долей собственного и заемного капитала по анализируемому предприятию позволяет сделать положительную тенденцию. Собственный капитал превышает заемный капитал – 59,45% и 40,55% соответственно. Собственный капитал предприятия на конец отчетного периода увеличивается, это увеличение наблюдается за счет увеличение уставного капитала предприятия и главным образом за счет увеличения нераспределенной прибыли предприятия. Сравнительный анализ дебиторской и кредиторской задолженности позволяет сделать вывод о том, что дебиторская задолженность превышает кредиторскую задолженность это в целом отрицательная тенденция, но возможно это временная ситуация на предприятии.

В целом финансовое состояние ОАО «Синергия» можно назвать стабильным, а в ходе проведения глубокого анализа финансового состояния предприятия целесообразно детализировать выявленные отрицательные тенденции в анализе, с целью существенной оценки их влияния.

Анализ финансового состояния предприятия включает сравнительный анализ показателей финансово-хозяйственной деятельности с показателями предприятия-конкурента (Таблица 6).

Для большей презентабельности результаты анализа целесообразно показать графически (Рис. 3). Сравнительный анализ финансового положения предприятий-конкурентов, позволяет сделать вывод о более выгодном положении ОАО «Синергия». К этому выводу можно прийти построив «финансовую паутину» для каждого из предприятий (Таблица 7, Рис. 4).

Таблица 6

Сравнительный анализ бухгалтерских балансов предприятий ликероводочной промышленности

	ОАО "Синергия"			ОАО Ликеро-водочный завод "Ярославский"			ОАО "Росспиртпром"		
показатели	2009	2010	2011	2009	2010	2011	2009	2010	2011
Оборотные активы	11517804	15489392	17348603	571615	640587	563430	4380571	5307819	1976841
Внеоборотные активы	8995695	9569908	10730346	102581	95505	176811	5144598	5975138	5777961
Валюта баланса	20513499	25059300	28078949	674196	736092	740241	9525169	11282957	7754802
Собственный капитал	10394153	14428196	16691706	183057	199834	202210	8858880	8534897	4900508
Заемный капитал	10119346	10631104	11387243	491139	536258	538031	666289	2748060	2854294
Валюта баланса	20513499	25059300	28078949	674196	736092	740241	9525169	11282957	7754802

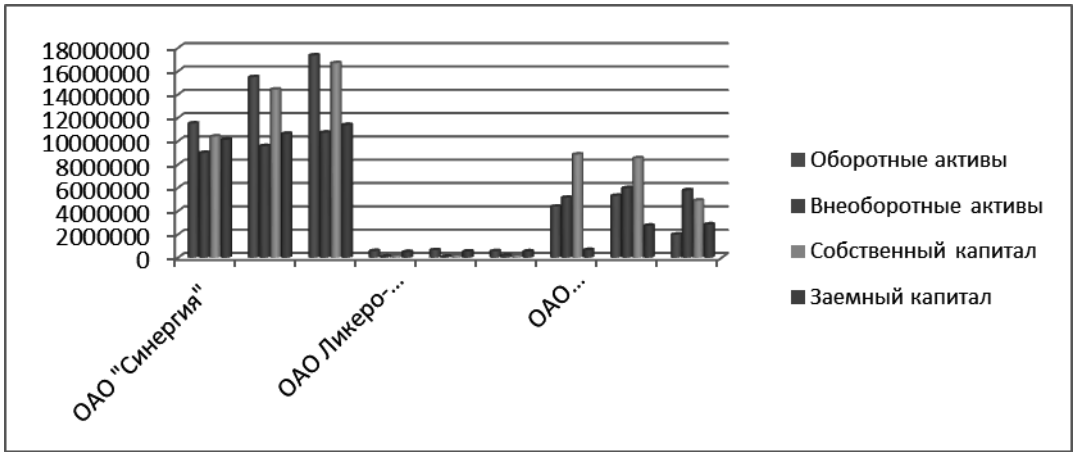


Рис. 3. Экспресс-анализ данных баланса ликероводочных предприятий за 2009-2011 гг.

Таблица 7

Исходные данные для построения «финансовой паутины»

Показатели на конец 2011 г.	ОАО "Синергия"	ОАО Ликеро-водочный завод "Ярославский"	ОАО "Росспиртпром"
Выручка	25213402	459301	2412059
Чистая прибыль	1661224	4511	-321761
Активы	28078949	740241	7754802
Собственный капитал	16691706	202210	4900508

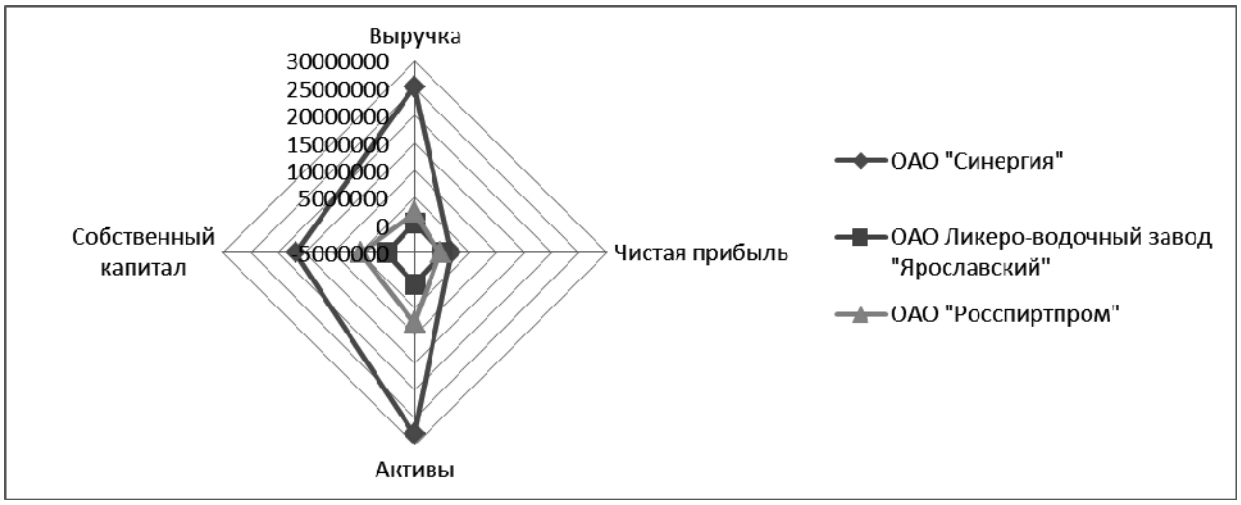


Рис. 4. Схема «финансовой паутины» анализируемых ликероводочных предприятий на конец 2011 гг. (в тыс. руб.)

Проводя рейтинговую оценку по схематически воспроизведенной «финансовой паутине» позволяет сделать вывод о том финансовое положение ОАО «Синергия» занимает первый рейтинг. На втором месте ОАО «Росспиртпром» и на последнем месте ОАО «Ликероводочный завод «Ярославский»».

Раздел 3.
ВОПРОСЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ РОССИИ

Глава 9.

МЕТОДИКА ВЫЯВЛЕНИЯ НАПРАВЛЕНИЙ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕЖОТРАСЛЕВЫХ РЕГИОНАЛЬНЫХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ (НА ПРИМЕРЕ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ)

1 Методика выявления направлений повышения эффективности межотраслевых региональных взаимодействий, скорректированная для Белгородской области

Инициаторами процесса создания кластера в регионе могут быть как органы власти, так и сами предприятия. Если власти региона начинают процесс кластеризации региона, то им следует начинать с анализа отраслей и принятия решения о перспективах их развития в данном направлении.

Поиск путей повышения эффективности экономики региона за счет формирования на его территории кластеров связан с необходимостью определения перспективных для региона видов деятельности и оптимальных масштабов этой деятельности. Кластеры могут быть созданы на базе отрасли специализации региона путем интенсификации ее взаимодействия с другими отраслями этого и соседнего регионов. Конечно, агломерационные процессы происходят в условиях рыночной

экономики зачастую без целенаправленного их регулирования. Однако понимание сущности этих процессов, их тенденций и перспектив позволит как компаниям, так и органам государственной власти принимать более обоснованные решения. Инвестиционные компании могут, представляя как будут развиваться отрасли, выбрать наиболее доходное направление для вложения денег. Органы государственной власти будут иметь возможность строить свою политику в области миграции, образования, регулирования трудовых отношений с учетом потребностей развивающихся отраслей. Например, если получится спрогнозировать, что через пять лет какая-то отрасль расширится в регионе настолько, что имеющихся местных специалистов для нее не будет хватать, то имеет смысл увеличить финансирование вузов, готовящих этих специалистов. И как раз через пять лет нужное количество их будет выпущено на рынок труда. Если понятно, что уже в ближайшее время будет дефицит представителей определенной профессии, например, через год, то имеет смысл внести соответствующие корректировки в миграционную политику.

Эффект масштаба от функционирования на отдельной территории различных межотраслевых объединений является первопричиной создания городских агломераций, существование которых притягивает к ним все новые отрасли. Этот эффект был описан П. Кругманом [3]. Несмотря на то, что агломерации появились на территории России без какой-либо научной помощи и продолжают развиваться согласно законам экономики, изучение данного вопроса имеет большую практическую важность.

Государственное регулирование экономических процессов неизбежно существует в любой стране. Экономика России до сих пор не смогла отправиться от потрясений, выпавших на ее долю за всю историю ее развития. Сами масштабы страны определяют сложность управления ее экономикой. Существующие сегодня предприятия-гиганты, оставшиеся еще с советских времен, поддерживаются правительством зачастую не из экономических, а из социальных соображений. Такая поддержка в конечном итоге препятствует возможности развития на данной территории конкурентоспособных и перспективных производств. Поэтому представляется важным предложить органам государственной

власти методику оценки эффективности функционирования и перспектив развития существующих в регионах России производств. Такой инструмент даст возможность принимать более взвешенные с экономической точки зрения решения, которые будут способствовать созданию и развитию в регионе высокоэффективных предприятий и их объединений, что, в конечном итоге, улучшит и социальную обстановку.

Тематика данного исследования появилась как продолжение работы по оценке целесообразности создания кластера на базе определенной отрасли на данных по Санкт-Петербургу. В указанных работах была использована информация регионального органа статистики – Петростата. Поэтому полученную методику нельзя считать универсальной, пригодной для всех регионов РФ. В связи с этим было интересно узнать, насколько возможно применить данный подход к изучению других регионов.

Попытки найти на сайте Белгородстата информацию по подотраслям обрабатывающей промышленности, аналогичную данным содержащимся в открытом доступе в Петростате, не увенчались успехом. Поэтому начать анализ именно с обрабатывающих подотраслей не получилось. Таким образом, можно сделать вывод, что разработанная ранее методика не универсальна и для исследования экономики Белгородской области не подходит.

Было принято решение алгоритм корректировать таким образом, чтобы сделать его универсальным. В таком случае надо рассмотреть сборники Госкомстата. Потому что пытаться найти совпадения в публикации официальных данных всеми региональными отделениями статистики не представляется осмысленным. Очевидно, что даже если такие пересечения найдутся, то их количество будет настолько мало, что не позволит сформулировать полезные выводы.

Подходящим для проведения анализа источником информации можно считать сборник «Регионы России». Во-первых, он содержит универсальные данные по всем регионам. Во-вторых, его структура существенно не меняется с 2003 года, а значит, все показатели можно рассчитать в динамике.

На первом этапе предлагается выявить специализацию регионов с помощью расчета коэффициентов локализации видов экономической деятельности.

Используется 3 коэффициента локализации:

1. По численности занятых на предприятиях – рассчитывается как соотношение числа занятых на предприятиях отрасли на душу населения региона и аналогичного показателя по РФ.

2. По структуре валовой добавленной стоимости – рассчитывается как отношение доли отраслей в валовой добавленной стоимости по региону к аналогичному показателю по РФ.

3. По структуре основных фондов – рассчитывается как отношение доли основных фондов по видам экономической деятельности региона к аналогичному показателю по РФ.

Далее были рассмотрены те виды деятельности, по которым все три коэффициента локализации больше единицы. В частности рассматривается эффективность функционирования этих отраслей в сравнении с другими регионами Центрального федерального округа (далее – ЦФО). Сравнение производится по уже использовавшейся авторами ранее следующей методике:

1. На первом этапе по всем регионам ЦФО для отобранных видов деятельности рассчитываются следующие частные показатели:

– оборот организаций данного вида деятельности в расчете на тысячу человек, занятых в этом виде деятельности, млн руб.;

– сальдированный финансовый результат организаций данного вида деятельности в расчете на тысячу человек, занятых в этом виде деятельности, млн руб.;

– объем инвестиций в основной капитал в среднем на тысячу человек, занятых в этом виде деятельности, млн руб.

Для предприятий строительства дополнительно может быть рассчитан показатель ввода в действие зданий жилого и нежилого назначения, кв. м. на одного занятого в отрасли.

Для четырех видов деятельности (сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства, добычи полезных ископаемых, обрабатывающих производств и производства и распределения электроэнергии, газа и воды) для последующего расчета интегрального показателя могут использоваться имеющиеся в статистике показатели индексов производства.

2. Далее производится стандартизация (нормализация) частных показателей путем отнесения их числовых значений по данному региону к среднему значению этого показателя по ЦФО в целом (1):

$$p^*_{si} = \frac{p_{si}}{p_s} \quad (1)$$

где: p^*_{si} – стандартизованное значение s-того частного показателя по i-тому региону;

p_{si} – числовое значение s-того частного показателя по i-тому региону;

p_s – числовое значение s – ого показателя в среднем по ЦФО РФ.

3. На третьем этапе осуществляется свод частных показателей в интегральные по формуле 2:

$$M_{ji} = \sum_{s=1}^{c} p^*_{sji} k_s \,, \quad (2)$$

где: M_{ji} – интегральный уровень состояния предприятий j – ого вида деятельности i – ого региона (сопоставимый со средним по ЦФО уровнем, принятым за 1,00);

c – количество (одинаковое для всех регионов) сводимых нормализованных частных показателей;

k_s – весовой коэффициент значимости s – того частного показателя.

Весовые коэффициенты устанавливаются исходя из следующих рассуждений. Сумма всех весовых коэффициентов должна быть равна единице. Все рассчитываемые показатели, кроме показателя объема инвестиций в основной капитал в среднем на одно предприятие, характеризуют результаты функционирования предприятия. Показатель объема инвестиций демонстрирует, насколько предприятия заботятся о своем будущем. Поэтому предлагается этому показателю присвоить коэффициент 0,4. Оставшуюся часть – 0,6 – предлагается разделить между тремя показателями результатов функционирования предприятий.

Если после проведения расчетов по методике получится, что результаты отобранных на первом этапе отраслей лучше, чем в среднем

по округу, то имеет смысл попытаться рассмотреть, за счет каких подвидов деятельности. Необходимо признать, что рациональнее было бы начинать рассмотрение именно с подвидов деятельности. Ведь, например, производство статуэток и прочих декоративных керамических изделий в регионе может быть его (региона) конкурентным преимуществом, однако за счет того, что этот подвид деятельности является всего лишь одним из десятков, входящих в производство прочих неметаллических минеральных продуктов, его значимость можно не заметить. Но найти слишком подробные статистические сведения в открытом доступе трудно. В сборнике «Регионы России» есть данные по структуре объема отгруженной продукции (работ, услуг) по нескольким видам деятельности и по местам, занимаемым регионами в производстве отдельных видов продукции. Эта информация и будет использована для дальнейшего анализа.

Заключительным этапом оценки было выявление межотраслевых и межрегиональных связей рассматриваемого вида деятельности. Здесь анализировались данные об экспорте продукции отрасли (насколько это позволит статистика) и о существующих уже на территории области объединениях предприятий.

2 Алгоритм оценки целесообразности создания кластера на базе отраслей региона

Таким образом, в результате анализа доступности статистических данных был разработан алгоритм оценки целесообразности создания кластера на базе отраслей региона, представленный на рисунке 1. Алгоритм разрабатывался для оценки Белгородской области, но может быть применен при исследовании любого региона России, т.к. использовались статистические данные общероссийского сборника «Регионы России».

Описанная схема проведения расчетов была апробирована на данных по Белгородской области. На первом этапе были рассчитаны коэффициенты локализации по видам деятельности (табл. 1).

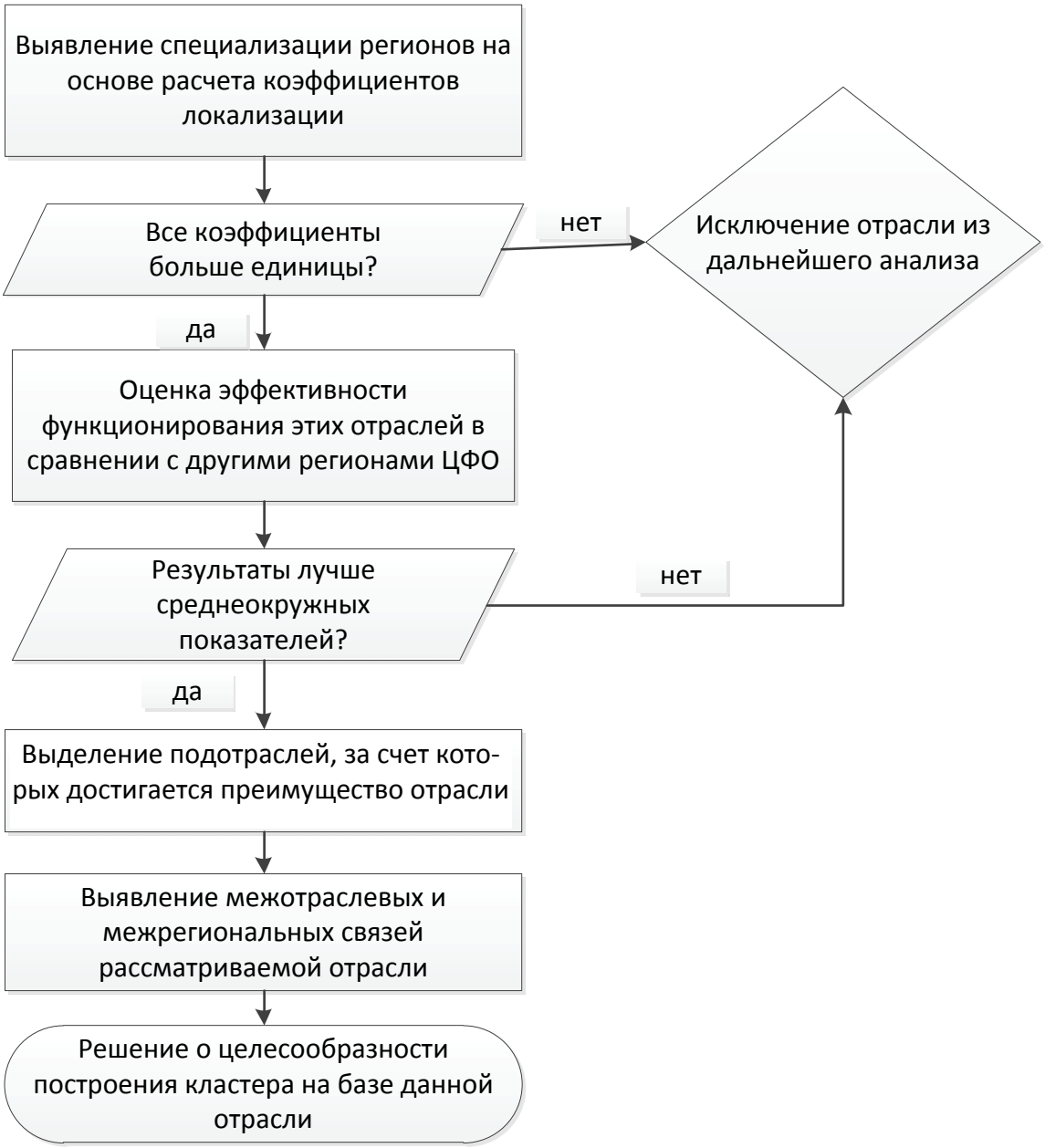


Рисунок 1 – Алгоритм оценки целесообразности создания кластера на базе отраслей региона

Таблица 1

Коэффициенты локализации отраслей Белгородской области в 2010 году

	По численности занятых на предприятиях	**По структуре валовой добавленной стоимости**	**По структуре основных фондов**
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство, рыболовство и рыбоводство	1,8	2,2	5,5
Добыча полезных ископаемых	2,0	1,7	0,6

Окончание таблицы 1

	По численности занятых на предприятиях	По структуре валовой добавленной стоимости	По структуре основных фондов
Обрабатывающие производства	1,1	1,2	1,7
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	0,8	0,9	1,2
Строительство	1,0	1,2	3,0
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	0,7	0,6	0,5
Гостиницы и рестораны	0,5	0,7	-
Транспорт и связь	0,7	0,6	0,3

3. Перечень кластеров, создание и развитие которых благоприятно отразится на экономике Белгородской области

Отраслей, по которым все коэффициенты больше или равны единице, три. Наиболее выделяются предприятия сельского хозяйства. Преимущество сельскохозяйственных предприятий Белгородской области в сравнении с другими регионами ЦФО определяется всеми рассматриваемыми показателям (таблица 2)[1]. Сальдированный финансовый результат, например, в 7,7 раз превышает средние значения отрасли по ЦФО. Белгородская область является абсолютным лидером с интегральным показателем результатов деятельности сельскохозяйственных предприятий 4,8. Она значительно опережает Московскую область, у которой показатель 2,3. У всех остальных регионов ЦФО значение интегрального показателя меньше или равно единице. Лидерство определяется в основном животноводческими предприятиями: Белгородская область занимает первые места среди всех Российских регионов по поголовью свиней и производству скота и птицы на убой.

[1] В соответствии с методикой расчета среднее значение каждого показателя по всем регионам ЦФО равно единице

Таблица 2

Значения нормированных показателей результатов сельскохозяйственных предприятий Белгородской области в 2010 году

Наименование нормированного показателя	Значение
Оборот организаций по видам экономической деятельности	6,0
Сальдированный финансовый результат	7,7
Объем инвестиций в основной капитал	4,6
Индекс производства	1,2
Интегральный показатель	4,8

По данным сельское хозяйство исторически является важнейшим видом экономической деятельности в области.

Белгородская область лидирует по производству мяса в целом, мяса птицы и свинины и полностью удовлетворяет потребности населения области в продуктах питания. По данным департамента агропромышленного комплекса Белгородской области [4]:

– среднегодовые темпы прироста валовой продукции сельского хозяйства за 2005-2010 годы составили около 17,5%, доля аграрного сектора в валовом региональном продукте возросла до 16,3%.

– доля Белгородчины в объеме производства сельскохозяйственной продукции в ЦФО в 2010 году составила 17,6%. Из всего объема зерна, собранного в ЦФО, 10,6% приходится на Белгородскую область, сахарной свеклы – 17,6% и подсолнечника – 20,7%. Доля мяса птицы составила 45,3%, свинины – 41,1%, яиц – 17,4%, молока – 9,7%.

– по намолоту зерна на душу населения область опережает среднероссийский показатель в 1,6 раза (16 место), ЦФО – в 2,7 раза (5 место).

– по душевому объему производства основных продуктов животноводства область опережает среднероссийский уровень: по мясу в 10,3 раза (1 место), средние показатели по ЦФО – в 9,7 раза, валовому надою молока – соответственно в 1,6 раза (16 место) и в 2,4 раза (1 место), по производству яиц – в 3,4 раза и 4,4 раза (3 место в России после Ленинградской области и республики Мордовия и 1 место в ЦФО).

Сельскохозяйственные предприятия могут тесно сотрудничать с ресторанами и пищевой промышленностью (рис. 2). На долю пищевой промышленности приходится более 50% всей отгруженной обрабаты-

вающими производствами продукции Белгородской области. Крупнейшим объединением пищевых и сельскохозяйственных предприятий, уже существующим в области с 2007 года, является вертикально интегрированный холдинг «Агро-Белогорье». На его долю, например, приходится 24% всей производимой в области свинины (по результатам 2011 года).

Рисунок 2 – Взаимосвязь сельскохозяйственных предприятий с другими сферами деятельности Белгородской области

Еще 39,3% всей производимой в области свинины приходится на долю агропромышленного холдинга «Мираторг», основанного в 1995 году. Холдинг имеет как вертикальную, так и горизонтальную интеграцию, т.е. он имеет сельскохозяйственные предприятия в различных регионах России.

Оба агропромышленных гиганта имеют в своем составе также мясоперерабатывающие предприятия. Таким образом, можно говорить о том, что в области уже существует межотраслевое взаимодействие, целесообразность которого подтверждается расчетами по нашей методике. Однако здесь имеет место интеграция предприятий не по принципу кластеров. Возможно, это связано с тем, что в сельскохозяйственной отрасли выгода от свободного объединения предприятий не так высока, как, например, в высокотехнологичных отраслях. Другой причиной этого может быть то, что малые предприятия пока не готовы к таким само-

стоятельным свободным объединениям. И содействие органов власти, их пропаганда здесь могут сыграть решающую роль.

Область имеет свою обширную образовательную базу для подготовки специалистов для сельского хозяйства. Основным учебным заведением этой сферы является Белгородская государственная сельскохозяйственная академия имени В.Я. Горина.

На очном и заочном отделениях академии обучается более 5 500 студентов, 130 аспирантов и 31 соискатель учёных степеней. В 2011 году студентами стали 1185 человек, 795 из них – по дневной форме обучения. Образовательная деятельность ведётся по программам: 41 высшего профессионального образования, в том числе 15– подготовки бакалавров и 6 – магистратуры, 20 специалитета, 8 – среднего профессионального образования, 27 – начальной профессиональной подготовки, 30 – дополнительного образования.

В составе учебного подразделения академии 7 факультетов, ведущих подготовку по следующим образовательным программам:

- агрономический факультет;
- инженерный факультет;
- технологический факультет;
- факультет ветеринарной медицины;
- факультет среднего профессионального образования;
- факультет заочного профессионального образования;
- экономический факультет.

Кроме того академия осуществляет научную деятельность, сосредоточенную в проблемных и испытательных лабораториях академии. Лаборатории работают по заказам:

- Департамента научно-технологической политики и образования Минсельхоза РФ.
- Департамента АПК Белгородской области.
- ОГУ Фонд УНАК.

В целом обрабатывающие производства также являются важным видом экономической деятельности Белгородской области (табл. 3). Как уже было сказано, это лидерство определяется успехами пищевой промышленности. Кроме того предприятиями выпускается значительный объем цемента и металлических изделий.

Таблица 3

Значения нормированных показателей результатов обрабатывающих производств Белгородской области в 2010 году

Наименование нормированного показателя	Значение
Оборот организаций по видам экономической деятельности	1,3
Сальдированный финансовый результат	1,5
Объем инвестиций в основной капитал	1,0
Индекс производства	1,0
Интегральный показатель	1,1

Два крупнейших цементных завода – ЗАО «Белгородский цемент» и ЗАО «Осколцемент» – входят в «ЕВРОЦЕМЕНТ груп» – международный вертикально интегрированный промышленный холдинг по производству строительных материалов. Холдинг объединяет 16 цементных заводов полного цикла в России, на Украине и в Узбекистане, заводы по производству бетона, ЖБИ и карьеры по добыче нерудных материалов, компании, специализирующиеся в сфере промышленного строительства.

То есть и в этой отрасли наблюдается тяга к объединению с предприятиями других областей и даже стран. Вместе с тем мы выявили здесь также основу для территориального межотраслевого объединения со строительной отраслью. Эта сфера является одной из самых успешных в Белгородской области (табл. 4). Показатели, рассчитанные в сравнении со всеми регионами ЦФО, исключая Москву и Московскую область (в таблице МО), свидетельствуют о том, что строительство в области ведется успешно и массово. Если из расчетов не исключать Московскую область и особенно столицу, то успех Белгородских строек будет не столь очевиден.

Таблица 4

Значения нормированных показателей результатов строительной отрасли Белгородской области в 2010 году

Наименование нормированного показателя	Значение	Значение (без Москвы)	Значение (без Москвы и МО)
Оборот организаций по видам экономической деятельности	0,6	1,9	3
Сальдированный финансовый результат	1,2	3,3	4,1
Объем инвестиций в основной капитал	0,8	1,2	1,6
Ввод в действие зданий жилого и нежилого назначения	1,3	1,5	2,6
Интегральный показатель	0,9	1,8	2,6

Здесь можно решить, что хорошим межотраслевым взаимодействием может стать объединение цементопроизводящих и строительных организаций. Это, несомненно, так, но и такое объединение вряд ли может быть осуществлено в форме кластера. Одной из задач создания кластера является выработка им продукции для экспорта. Экспорт продукции и услуг строительной отрасли имеет некоторые ограничения.

4 Анализ основных направлений современной промышленной и кластерной политики Правительства Белгородской области

Кластерной политике в стратегии социально-экономического развития Белгородской области на период до 2025 года уделяется большое внимание. В соответствии с официальным документом, целями создания региональных кластеров являются [5]:

– формирование единого экономического пространства, устранение дифференциации в социально-экономическом развитии муниципальных образований;

– повышение конкурентоспособности участников кластера за счет внедрения новых технологий, снижение затрат и повышение эффективности соответствующих наукоемких услуг за счет эффекта синергии и унификации подходов в логистике, инжиниринге, информационных технологиях, менеджменте качества и др.;

– повышение уровня занятости населения в условиях оптимизации структуры крупных предприятий и аутсорсинга, увеличения потенциального рынка для малых и средних предприятий за счет внедрения субконтрактинга при выполнении комплексных проектов и программ;

– расширение доступа к информации о рынках и продвижение продукции и услуг малого бизнеса на рынок крупных предприятий.

В рамках реализации поставленной цели основными задачами кластерной политики правительства области являются [5]:

1. Объединение усилий органов исполнительной власти области, органов местного самоуправления и объединений предпринимателей по реализации кластерной политики.

2. Формирование условий для эффективного организационного развития кластеров, включая выявление участников кластеров, разработку стратегии развития кластеров, обеспечивающей устранение «узких мест» и ограничений, подрывающих конкурентоспособность услуг, а также обеспечивающей наращивание конкурентных преимуществ участников кластеров.

3. Обеспечение эффективной поддержки проектов, направленных на повышение конкурентоспособности участников кластеров за счет фокусирования и координации с учетом приоритетов развития кластеров, мероприятий экономической политики по направлениям:

поддержка развития малого и среднего предпринимательства;

инновационная и технологическая политика;

образовательная политика;

политика привлечения инвестиций.

4. Обеспечение методической, информационно-консультационной и образовательной поддержки реализации кластерной политики на региональном уровне.

В постановлении называются следующие кластеры, которые правительству представляется необходимым развивать:

горно-металлургический кластер;

зону опережающего развития «Агропромышленный комплекс»;

строительный кластер;

региональную инновационную систему;

транспортно-логистический кластер;

туристско-рекреационный кластер;

многокомпонентный социальный кластер.

Таким образом, можно сказать, что полученные в ходе нашего исследования результаты не противоречат представлениям органов государственной власти области.

5 Практические рекомендации по повышению эффективности межотраслевых взаимодействий в регионе

Таким образом, по результатам исследования можно сделать следующие выводы.

1. В области есть эффективные и динамично развивающиеся виды экономической деятельности – сельское хозяйство, обрабатывающие производства и строительство. По отдельным видам деятельности сельскохозяйственных и обрабатывающих предприятий область лидирует не только в ЦФО, но и в России в целом. Это животноводство и производство цемента.

2. Набор отраслей лидеров дает благоприятную почву для межотраслевого объединения животноводства и пищевой промышленности. И такие объединения в Белгородской области есть. Это, например, вертикально интегрированный холдинг «Агро-Белогорье» и агропромышленный холдинг «Мираторг», которые совместно производят 63% от общего объема свинины Белгородской области. Два крупнейших цементных завода области входят в международный холдинг по производству строительных материалов. Это в свою очередь является хорошей основой для объединения со строительной отраслью.

3. Все существующие и потенциальные объединения предприятий Белгородской области мало подходят для создания кластеров. Во-первых, существующие объединения созданы в форме холдингов, в которые входят многие успешные предприятия. Сама форма взаимодействия в холдинге мало подходит для свободных партнерских отношений предприятий. Во-вторых, некоторые отрасли представляются не совсем подходящими по своей сути для существования их в форме кластеров: например, строительные предприятия не могут быть экспортерами своей продукции.

6 Модифицированная методика выявления направлений повышения эффективности межотраслевых региональных взаимодействий с учетом специфики экономики региона

Представленная в данной главе доработанная методика является универсальной и может быть использована для проведения анализа любого региона России. Данные для расчетов содержаться в сборнике Госкомстата «Регионы России».

Если проводить сопоставительную оценку всех регионов России, возможно, имеет смысл сразу ограничить число рассматриваемых отраслей.

Методика может применяться не только для оценки перспектив создания кластеров в регионе, но и для сравнительной оценки развития отраслей региона.

Литература

Портер, М.Э. Конкуренция [Текст] : пер. с англ. / М.Э. Портер. – М.: Вильямс, 2005. – 608 с.

Древинг, С.Р. Сущность и основные формы кластеризации экономики [Текст] / С.Р. Древинг // Проблемы современной экономики. – 2009. – № 2. – С.2-13.

Krugman, P. Increasing Returns and Economic Geography [Текст] / P. Krugman // Journal of Political Economy. – 1991. – Vol. 99. – №3. – P. 483-499.

Общие сведения о Белгородской области [Электронный ресурс] / Департамент агропромышленного комплекса Белгородской области. – Электрон. дан. – Белгород, 2010. – Режим доступа : http://belapk.ru/info/, свободный. – Загл. с экрана.

Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Белгородской области на период до 2025 года [Электронный ресурс] : постановление правительства Белгородской области : от 25 янв. 2010 г. № 27-пп : в ред. от 18 сент. 2010 г. // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».

Глава 10.

ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА МОТИВАЦИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕГИОНАХ РОССИИ

1 Аналитический обзор литературных источников по проблеме исследования формирования механизма мотивации предпринимательской деятельности в регионах России

Научное обоснование необходимости формирования механизма мотивации предпринимательской деятельности в условиях инновационной экономики. Предпринимательская деятельность в России существует двадцать два года (с 26 мая 1988 года, когда был принят закон «О кооперации в СССР»), однако предпринимательство так и не стало пока ни основой экономического роста, ни главным полигоном для внедрения инноваций. В результате сегодня российские малые и средние предприятия дают около 20% ВВП, тогда как в странах Западной Европы и США – более 50%. Безусловно, это проблема, которая признается государством одной из самых приоритетных. В свете внесения изменений в закон о защите предпринимателей развитие инновационного предпринимательства должно составить основу жизнедеятельности государства, содействуя социальной стабильности в обществе. Все мероприятия, осуществляемые государством, должны укладываться в определенную логическую цепочку, звенья которой последовательно дополняют и усиливают друг друга: мотивация населения на осуществление предпринимательской деятельности; обучение, консультирова-

ние, финансовая и информационная поддержка потенциальных предпринимателей; формирование полноценной инфраструктуры развития на уровне муниципалитетов. В настоящее время усилия государства предполагается направить на устранение административных барьеров и финансовых проблем, препятствующих развитию предпринимательства, что требует нестандартных и более комплексных решений в данной сфере, в частности формирования механизма мотивации предпринимательской деятельности и его адаптации к современным условиям развития экономики России.

Исследование развития предпринимательской деятельности в России и за рубежом в процессе ее мотивации. Проблема мотивации предпринимателей постепенно становится объектом пристального внимания, предметом эмпирического изучения социологов, психологов и экономистов, как в России, так и за рубежом. Например, исследования немецкого ученого Биргит Асверус посвящены анализу психологических особенностей и мотивационной сферы современных предпринимателей. Д. Дж. Келли, С. Сингер, М. Харрингтон, Н. Босма, Дж. Е. Аморос, П. Рейнолдс ежегодно осуществляют глобальный мониторинг предпринимательства, Р. Д. Хизрич, М. П. Петерс изучают мотивацию потенциальных предпринимателей, а также проблемы становления и развития предпринимательских структур.

В России исследованию мотивации посвящены работы В.С. Магуна, Т.В. Корниловой и Г.К. Булычкиной, затрагивающие проблемы мотивации трудовой деятельности предпринимателей, А.Ю. Чепуренко, Н.Е. Тихоновой, оценивающие предпринимательский потенциал российского общества, предпринимательскую активность, В.В. Буева, Ф.С. Сайдуллаева, А.М. Шестоперова, определяющие индекс развития малого и среднего предпринимательства в регионах России.

Однако, при этом, необходимо отметить, что на русском языке отсутствуют более или менее комплексные исследования мотивации предпринимательства, в то время как за рубежом существуют целые научные институты, занимающиеся данным направлением.

Выявление факторов внешней и внутренней среды и их соотношения, влияющих на мотивацию предпринимательской деятельности как в целом по России, так и по отдельным регионам. Мотивация пред-

принимательской деятельности зависит от комплекса внешних и внутренних факторов, причем внешние факторы порождают возникновение внутренних. Это связано с тем, что внешними факторами выступают – необходимые условия открытия собственного дела, объем стартового капитала, конкурентные условия на выбранном рыночном сегменте, законодательная база, которые, в свою очередь, влияют на возникновение внутренней потребности у человека самостоятельно заниматься экономической деятельностью. Внутренние потребности фактически и являются внутренними факторами развития предпринимательства, более того предпринимательская деятельность может выступать в качестве инструмента, позволяющего удовлетворить основные потребности. Поскольку потребности существуют в диалектическом единстве с мотивами, интересами и стимулами, то для повсеместного распространения предпринимательства надо сформировать у экономически активного населения сильные и устойчивые мотивы к самостоятельной экономической деятельности. Для этого необходимо создать такие объективные условия деятельности, то есть стимулы, которые способствуют возникновению субъективного интереса к предпринимательству, а интерес в свою очередь перерастет в личную потребность.

Всю совокупность факторов, влияющих на мотивацию предпринимательского труда, можно подразделить на несколько основных групп: 1) экономические факторы (это те факторы, которые отражают состояние экономики страны и экономические условия организации предпринимательской деятельности); 2) политико-правовые факторы (уровень развития и эффективность нормативно-правовой базы, наличие правовой культуры, стабильность социально-политического климата, обеспечивающего самоуправление и свободу хозяйственного выбора); 3) административные факторы (доступность финансовых ресурсов, понимание предпринимательства финансовым сообществом, то есть готовность к работе с ними и отношение к рискам, государственная политика и ее практическое применение в отношении общего налогообложения и налогов с бизнеса, государственного регулирования и управления); 4) инфраструктурные факторы (наличие развитой транспортной, логистической и энергетической инфраструктур, доступ к физической инфраструктуре: средствам связи, почте, Интернету, основным комму-

нальным услугам, земельным ресурсам, недвижимости, природным ресурсам); 5) социальные факторы (общее отношение к предпринимательству в обществе, средствах массовой информации, социальная защищенность предпринимателя); 6) культурно-образовательные факторы (наличие культурных и этических норм, приводящих к возникновению новых способов ведения деловой и экономической деятельности, система подготовки и обучения в сфере предпринимательства); 7) информационные факторы (уровень развития и доступность информационной инфраструктуры); 8) личностно-психологические факторы (личностно-психологические особенности потенциального предпринимателя). Более подробное влияние факторов как внешних мотиваторов предпринимательской деятельности в отдельных регионах рассмотрено в разделе 1.6. В данном разделе представлена унифицированная совокупность факторов, каждая выделенная группа которых для отдельного региона в зависимости от внешних условий может оказывать либо прямое, либо косвенное воздействие.

Изучение сущности механизма мотивации предпринимательской деятельности в условиях инновационной экономики. Механизм мотивации предпринимательского труда – это взаимосвязанная и взаимообусловленная система социально-экономических факторов, формирующая производственные отношения между субъектами хозяйствования, стремящимися реализовать поставленные цели в процессе различных форм деятельности. Механизм мотивации предпринимательской деятельности в условиях инновационной экономики формируется не только с помощью экономических, но и социальных факторов, роль которых в этом процессе постоянно возрастает.

Повышение социальной значимости предпринимательского труда входит в общую систему трудовой мотивации как самостоятельный социальный фактор. Экономическая демократия и такие ее формы проявления, как самоуправление, экономическая ответственность и социальная справедливость, являются сильнейшими по характеру воздействия мотивами трудовой деятельности и деятельности вообще.

Определение институциональной основы механизма мотивации предпринимательской деятельности и специфики ее формирования в регионах России. Механизм мотивации формируется на всех уровнях –

государство, предприятие, индивид и все уровни тесно связаны между собой, оказывая друг на друга взаимное влияние.

При создании нового механизма мотивации труда государство должно учитывать отдельно интересы предпринимателей и наемных работников и, воздействуя на них, создать условия для возникновения социальных факторов мотивации труда. Несмотря на разные по содержанию и количеству социальные мотивы деятельности для предпринимателей и наемных работников, есть общие, которые можно определить одним понятием – права человека. Гарантом их реализации является только государство. Следовательно, с социальной точки зрения в основу механизма мотивации труда должно быть заложено соблюдение прав человека.

При создании мотивационного механизма деятельности приоритет принадлежит обществу (государству). Однако, в настоящее время в России отсутствуют действенные государственные институты, направленные на развитие и поддержание предпринимателей. Например, в каждом регионе могли бы существовать территориальные отделения Администрации малого бизнеса, оказывающие не только материальную, но и социальную, психологическую поддержку в виде обучения, консультаций, предоставлении различных льгот, защиты интересов малых компаний и т.д. Необходимо, чтобы бизнес опирался на самоорганизующиеся микрофинансовые организации, ассоциации венчурных капиталистов, «бизнес-ангелов» при том, что гарантом погашения обязательств должно выступать государство. Необходимо активно развивать в стране бизнес-инкубаторы, промышленные парки, гарантийные фонды.

2 Материалы оценки мотивационных ожиданий и эффективности мотивационного воздействия на развитие предпринимательской деятельности с учетом условий, способствующих удовлетворению и достижению основных потребностей и препятствующих им

Мотивационное ожидание – это оценка личностью вероятности определенного события. Человек должен надеяться на то, что выбранный им тип поведения ведет к удовлетворению или приобретению ка-

кого либо блага, которое ему необходимо в данный момент или имеет для него личную ценность. Поведение человека постоянно связано с выбором из двух или нескольких альтернатив. От того, чему человек отдает то или иное предпочтение, зависит, что и как он делает, как он себя ведет и каких результатов он добивается.

Если мотив побуждает к действию, то мотивационные ожидания обуславливают цель, которую хотел бы достичь потенциальный предприниматель, и определяют алгоритм деятельности, следовательно, мотив относится к потребности, а мотивационные ожидания – к предмету (объекту), на который направлена деятельность. Вектор «мотив-мотивационные ожидания» служит для предпринимателя своего рода компасом, определяющим структуру и динамику всех других составляющих предпринимательского труда и последующей деятельности. Вектор «мотив-мотивационные ожидания» влияет на внутреннюю мотивацию, в то время как стимулы определяют условия воспроизводства предпринимательского труда, которые, в свою очередь влияют на внешнюю мотивацию, то есть мотивационное воздействие, мотивационное стимулирование предпринимательства. Внешняя мотивация через условия и стимулы оказывает влияние на мотивы, изменяя их иерархию, а также ценности и мотивационные ожидания потенциальных предпринимателей, тем самым, смещая вектор «мотив-мотивационные ожидания».

В том случае, если мотивационное воздействие оказывается недостаточным или даже отрицательным при наличии предпринимательского потенциала в стране, это свидетельствует об отсутствии необходимых стимулов для возникновения предпринимательской активности (например, частная собственность, свобода выбора, институты гражданского общества), что может означать существование вынужденного предпринимательства, отличающегося преимущественно спекулятивным характером и не влияющего позитивно на развитие экономики. Когда мотивационное воздействие положительное, то в стране наблюдается добровольное предпринимательство, побуждающее предпринимателей внедрять инновации.

Определение альтернатив и критериев оценки мотивации предпринимательской деятельности в целом по России и с учетом регионального аспекта по федеральным округам. По данным исследования

«Глобальный мониторинг предпринимательства» для более чем 70% российских ранних предпринимателей экономическая активность обусловлена поиском преимуществ, которые дает занятие бизнесом. Примечательно, что добровольная мотивация более типична для нарождающихся предпринимателей (78%), чем для владельцев нового бизнеса (64%). Для большинства российских предпринимателей открытие собственного дела хоть и является добровольным шагом, однако мотивированы они в основном желанием поддержать уровень своего дохода, а не увеличить его или получить независимость.

Формирование нового мотивационного механизма предпринимательской деятельности в России должно отвечать новым условиям: существенному расширению, усложнению и дифференциации интересов в обществе. Поскольку мотивационные процессы характеризуются высокой степенью неопределенности, свести их к точно формализованным невозможно. Наиболее распространенным способом снижения уровня неопределенности является субъективная оценка эксперта, определяющая его предпочтения. Эксперт, исходя из своих субъективных представлений, принимает решение об эффективности определенных альтернатив и важности различных критериев механизма мотивации, в связи с чем, особую актуальность для целей оценки мотивационного механизма и его реализации в условиях социально-ориентированной экономики приобретают методы, осуществляющие поддержку принятия решений.

Была осуществлена экспертная оценка эффективности мотивационного воздействия на развитие предпринимательской деятельности с учетом условий, способствующих удовлетворению и достижению основных потребностей и препятствующих им. Экспертная выборка представлена 36 экспертами в области развития предпринимательской деятельности России.

Экспертами были выявлены критерии мотивации и оценены по пятибалльной шкале. В качестве критериев мотивации были выделены: предпринимательский потенциал общества, предпринимательская активность, финансовая поддержка, политика государства, государственные программы поддержки предпринимательства, образование и профессиональная подготовка (существующая система подготовки и обучения по созданию и управлению малым, новым и растущим бизнесом), внедре-

ние научно-технических разработок, коммерческая и профессиональная инфраструктура, открытость рынка / барьеры вхождения на рынок, доступ к физической инфраструктуре (доступность и качество средств связи, коммунальных, транспортных услуг, сырья и природных ресурсов, земли и недвижимых объектов и т.д.), культурные и социальные нормы, защита прав интеллектуальной собственности.

Критерии оценки по отдельным Федеральным округам были упрощены и сведены в пять групп: недвижимость и инфраструктура, людские ресурсы, финансовые ресурсы, административный климат и безопасность, система поставщиков.

3 Шкала оценки альтернатив и критериев механизма мотивации предпринимательской деятельности в условиях инновационной экономики

Согласно экспертной оценке четыре критерия мотивации – динамика рынков, состояние физической инфраструктуры, профессиональное образование и развитие коммерческой инфраструктуры не оказывают существенное негативное воздействие. Именно эти факторы были названы экспертами в 2011 г. в числе благоприятно влияющих на предпринимательский климат России. Остальные оценки находятся в зоне ниже 2,5 по 5-балльной шкале, что говорит о том, что состояние этих факторов тормозит открытие новых компаний и развитие уже существующего бизнеса (рис. 1). Традиционно в качестве фактора, негативно влияющего на развитие предпринимательства в стране, эксперты называют реализацию государственной политики (средний балл – 2,39). Критическими факторами при этом, по мнению экспертов, выступают длительность получения большинства необходимых разрешений и лицензий (1,44), а также последовательность политики государства по отношению к малым и растущим фирмам (1,94).

Отсутствие в национальной культуре ярко выраженной ориентации на предпринимательство (2,34) также оказывает негативное мотивационное воздействие на развитие предпринимательства в России. Особенно критично эксперты оценивают общественное мнение относи-

тельно личного успеха, достигнутого собственными силами (2,22), и поддерживаемую национальной культурой личную (а не коллективную) ответственность за собственные дела (2,23).

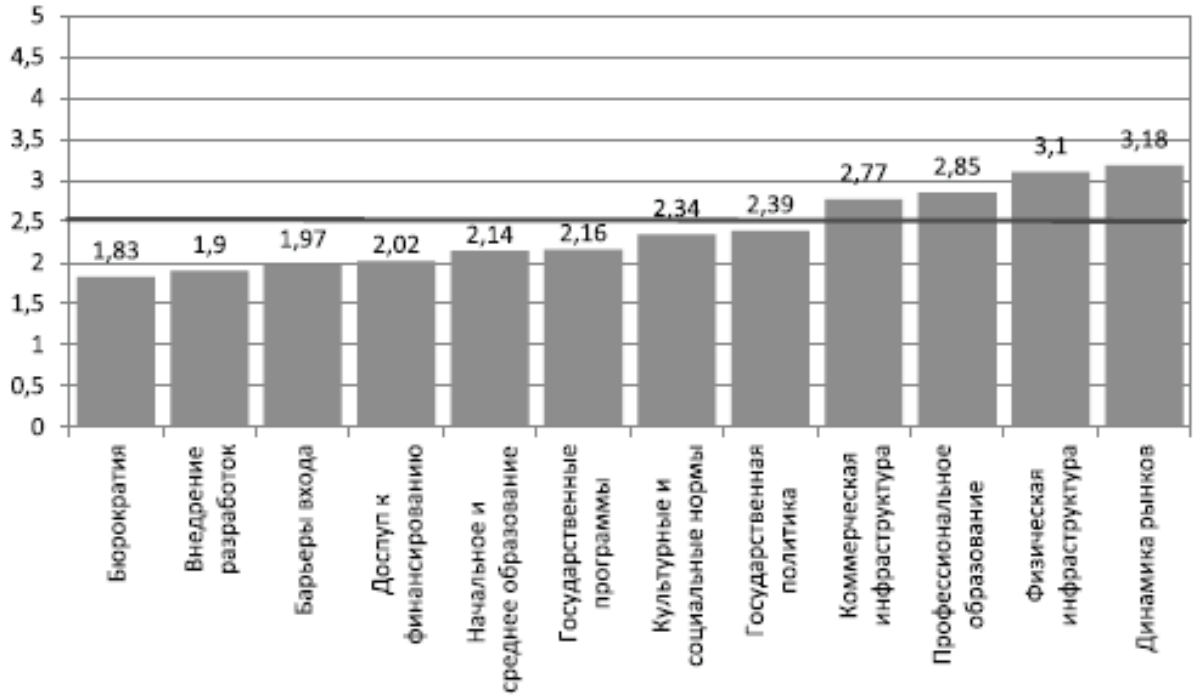


Рисунок 1 – Средние значения экспертных оценок критериев мотивации предпринимательства в России, 2011 г., в баллах

Источник: NES Russia 2011 г.

Еще одной из причин низкой предпринимательской идентичности российских граждан является существующая система начального и среднего образования (2,14), которая, по мнению экспертов, не позволяет сформировать у школьников знания и навыки, необходимые для открытия собственного дела (1,73), а также не поощряет в достаточной мере творческий подход учащихся, самодостаточность и личную инициативу (2,35).

Негативные оценки получает блок вопросов, связанный с доступностью финансовых ресурсов для новых и растущих компаний. Оценивая доступность финансирования, эксперты полагают, что предпринимательские фирмы испытывают недостаток в собственном капитале и им одинаково сложно получить доступ к государственным субсидиям. Все эти факторы получили оценку от 1,65 до 1,94 по 5-балльной шкале.

Источником финансирования, который более доступен для предпринимателей, эксперты называют средства, привлекаемые из частных источников: друзей, родственников и коллег. Высокие издержки выхода на новые рынки, наряду с неэффективным применением антимонопольного законодательства, приводят к тому, что выживаемость малых и растущих компаний невелика.

По мнению экспертов, существующая система государственных субсидий не позволяет новым и растущим фирмам приобретать новые технологии (1,68), кроме того, не каждая фирма может себе это позволить (1,74). Существенным тормозом для развития предпринимательства в России, по мнению экспертов, являются высокий уровень бюрократии и чрезмерное налоговое бремя на новые и растущие компании. Этот фактор получил самые критичные оценки – в среднем 1,83 балла.

Отдельный блок экспертных интервью посвящен защите прав интеллектуальной собственности. Эксперты единодушны в том, что законодательство в данной области не является исчерпывающим, а правоприменение – эффективным. Новым и растущим фирмам сложно рассчитывать на строгое соблюдение авторских прав.

Большинство экспертов отметило, что принятие стратегических решений «сверху-вниз» доминирует над принятием решений «снизу-вверх» как в крупных, так и в малых и средних компаниях (4,26 и 3,86 соответственно). Очевидно, что российские компании не поощряют предпринимательскую активность своих работников. На этом фоне достаточно противоречиво смотрится относительно высокое значение оценки фактора, описывающего поддержку работодателями наемных работников, предлагающих новые идеи (3,37).

На основании оценки критериев мотивации, были выявлены наиболее негативные структурные условия развития предпринимательства.

1) Непоследовательность, непредсказуемость политики государства и слабость законодательной базы, которая не учитывает многие аспекты развития малого бизнеса.

2) Общий социально-политический климат является неблагоприятным для развития предпринимательства в стране. Во многом это связано как с неэффективным государственным управлением и разрывом

между словом и делом, так и с коррупцией на всех уровнях власти, отсутствием системы защиты прав интеллектуальной собственности.

3) Национальные особенности российской культуры.

4) Финансовая поддержка.

5) Слабость правового поля в области венчурного инвестирования, а также закрытость государственных систем субсидирования.

Сравнивая мнения экспертов, населения, ранних и потенциальных предпринимателей, можно отметить их совпадение. На фоне международных сопоставлений российский бизнес-климат для малого и среднего предпринимательства выглядит непривлекательно. По большинству показателей Россия находится во второй, неблагополучной половине рейтингов, при этом по ряду показателей (доступ к финансированию, доступность квалифицированных кадров, внедрение новых технологий) – в числе явных аутсайдеров.

Оценивая предпринимательский потенциал как совокупность всех физических лиц, готовых к занятию предпринимательской деятельностью, стоит отметить, что в российском обществе существует достаточно прочное протопредпринимательское ядро, размеры которого, правда, значительно колеблются под влиянием ряда факторов и условий и весьма различаются в межрегиональном сопоставлении. Однако, уровень предпринимательских намерений в России является самым низким среди других стран мира. В среднем по группе стран с эффективностно-ориентированными экономиками этот показатель составляет около 25%. В 2011 г. в России только 5,8% респондентов (выборка составила 7500 человек в возрасте от 18 до 64 лет) отметили, что планируют открыть собственное дело в ближайшие три года [1].

Следует подчеркнуть, что в России среди респондентов, имеющих предпринимательские намерения, около 40% составляют уже действующие предприниматели, планирующие открыть новый бизнес. Свежий приток в российское предпринимательство в 2011 г. могли составить лишь 3,6% россиян. Если в составе предпринимателей растет доля владельцев действующего бизнеса, которые открывают новое дело, это свидетельствует о двух вещах. «Во-первых, о сравнительной закрытости предпринимательской страты – то есть «рекрутирование» новых бизнесменов происходит внутри, из самой этой группы, она не растет за счет

прихода новичков извне. И, во-вторых, о неблагоприятных условиях во внешней деловой среде. Если, вместо того чтобы обеспечивать органический рост уже существующего бизнеса, предприниматель выделяет все новые проекты в отдельные бизнесы и формирует этакую зонтичную структуру, он таким образом, скорее всего, уходит от контролирующих органов или уворачивается от монопольных ограничений на входе на рынок, которые устанавливают более крупные бизнес-структуры» [2].

Предпринимательством в России предпочитают заниматься люди, состоявшиеся в жизни. Согласно полученному портрету потенциальное предпринимательство недостаточно развито в крупных городах и не имеет инновационной направленности (табл. 1).

Таблица 1

Портрет потенциального предпринимателя

Составляющие	Характеристика
Средний возраст	36-37 лет
Пол	мужской
Образование	высшее
Место жительства	город с численностью населения в 500 тыс. жителей
Сфера деятельности	розничная, оптовая торговля, строительство, бытовые, охранные, технические услуги, производство сельскохозяйственной продукции, информационные, консалтинговые и юридические услуги

Источник: систематизировано автором по материалам Глобального мониторинга предпринимательства

Если сопоставить указанные данные с основанной на статистике оценкой активности населения по созданию малых предприятий, то следует признать, что до стадии создания собственного бизнеса доходит лишь примерно каждый восьмой протопредприниматель.

По уровню предпринимательской активности наша страна в 2011 году отстает не только от всех остальных стран БРИКС, но и от большинства стран Восточной Европы. Дело не только в самом низком уровне раннего предпринимательства среди 54 стран-участниц проекта (4,3%, следующие на этой шкале – Малайзия с 4,9% и Венгрия с 6,3%), но и в высоком уровне пессимизма в отношении возможности позитивных изменений условий для развития предпринимательства в регионе

их проживания в ближайшем будущем. В настоящее время тремя самыми важными предпосылками успешного предпринимательского старта являются наряду со стартовым капиталом, личные связи в органах власти, контрольных и правоохранительных органах и, наконец, предпринимательский склад характера.

Использование концепции коммуникационного маркетинга при формировании механизма мотивации предпринимательской деятельности. Предпринимательство, по мнению некоторых экспертов, не является «признанным и уважаемым способом» достижения социального статуса в российском обществе. Причина подобного отношения кроется в том, что в обществе не формируется позитивный имидж предпринимателей. О них очень редко пишут в СМИ, показывают на телевидении. На представления людей могли бы повлиять различные бизнес-ассоциации, но они, к сожалению, вынуждены сегодня заниматься другими проблемами, связанными с нивелированием административных и иных барьеров. Можно констатировать существование реальной разобщенности между населением и предпринимателями. При этом стоить отметить, что эта разобщенность двусторонняя и обоюдная; ни население, ни предприниматели не проявляют желания к сближению, хотя для успешного развития предпринимательства их контакты необходимы.

Использование коммуникационного маркетинга позволило бы сблизить предпринимателей и общество, сформировать позитивный имидж предпринимательства в стране, разрушить ряд противоречий относительно предпринимательской деятельности. Концепция коммуникационного маркетинга опирается на общепринятые подходы к описанию системы «маркетинг-микс» и комплекса продвижения. Считается, что коммуникации, включенные в систему маркетинга, являются наиболее эффективными, так как подчиняются маркетинговым целям, работают на них. При этом коммуникационные цели подчиняются маркетинговым. Основными инструментами коммуникационного маркетинга в рамках развития предпринимательства в стране являются: реклама на телевидении, прессе, сети Интернет, стимулирование сбыта (проведение различных ярмарок, выставок предпринимателей), паблик-рилейшнз, спонсоринг, социальный маркетинг. В качестве креативных инструментов могут выступать, например, сериалы или фильмы о жизни известных

успешных предпринимателей, книги, повествующие о предпринимательской деятельности: ее преимуществах, недостатках и проблемах, телевизионные программы, направленные на консультирование потенциальных предпринимателей и т.д.

4 Материалы анализа условий и факторов формирования предпринимательской этики и культуры в условиях инновационной экономики

Уровень предпринимательской активности помимо прочих факторов зависит от уровня предпринимательской культуры. Формирование культуры предпринимательства определяется многими факторами, среди которых первые места занимают цивилизованная внешняя предпринимательская среда, общественный и государственный менталитет, реально действующие правовые нормы, устанавливающие права, обязанности, ответственность предпринимателей, защищающие их от агрессивной окружающей среды, и, конечно, сам предприниматель и его корпоративная культура. Корпоративная культура определяется следующими внутренними факторами: целями функционирования предпринимательских структур; организацией предпринимательской деятельности; мотивацией собственника фирмы и служащих; уровнем управленческой культуры, механизмом взаимоотношений руководителей фирмы и наемных работников; наличием особого стиля управления, который способствует достижению ведущих позиций на рынке; созданием таких условий деятельности служащих, которые способствуют осознанию их полной причастности к результатам деятельности фирмы; наличием набора четких, определенных представлений о ценностях, к которым стремится фирма; высокой профессиональной компетентностью руководителей фирмы, менеджеров и сотрудников и возможностью их обучения; умением руководства брать на себя ответственность; достижением высокого качества и интенсивности труда сотрудников с соответствующим материальным вознаграждением; ориентацией деятельности фирмы на высокую эффективность и качество предлагаемых товаров и услуг; хорошо организованным сервисным обслуживанием продукции у потребителей;

высокой культурой производства, внедрением новых технологий, обеспечивающих необходимый уровень качества товаров и услуг; созданием необходимых санитарно-гигиенических и безопасных условий труда; обеспечением здорового морального климата и др.[3].

Предпринимательскую культуру следует рассматривать как конкретизацию предпринимательской этики, ее выражение, обусловленное историческими, этническими, географическими и иными природными и социальными характеристиками определенного пространственно-временного контекста. Когда традиционная культура и мораль вступают в противоречие с экономическими требованиями, свою роль способна сыграть предпринимательская этика, направленная на переориентацию убеждений и ценностной системы индивидов. На формировании предпринимательской этики сказываются формы общественного сознания (менталитета) и общественных отношений, направленных на утверждение самоценности гражданина как предпринимателя, проявление его лучших человеческих качеств, экономической свободы, его ответственности перед потребителями, обществом. Предпринимательская этика опирается на моральные принципы, относящиеся к нравам, характеру, притязаниям предпринимателей, а потому неразрывно связана с их мотивами, побуждениями.

Деловая этика большинства наших предпринимателей пока находится в стадии формирования. В России государство формирует недостаточно эффективные правовые и социальные институты, а бизнес-структуры вынуждены нейтрализовывать ошибки государства путем осуществления значительных социальных инвестиций и, тем самым, отчасти «замещать» государство в социальной сфере. При наличии не до конца «окрепшего» отечественного бизнеса, не успевшего еще занять свою нишу на зарубежных рынках, подобная линия развития сдвигает Россию на периферию мировой экономической системы. Корпоративная социальная ответственность отечественных компаний в значительной мере является вынужденной, нежели добровольной, что в значительной степени противоречит самому духу рассматриваемого явления. Подобный парадокс означает, что социальное «самосознание» российского бизнеса формируется путем давления «снизу», нежели «сверху».

Для того, чтобы социальные практики получили развитие в российском бизнесе необходимо:

– проведение государством политики, которая была бы направлена на утверждение прав частной собственности и стимулировала бы социальную ответственность;

– обеспечение прозрачных законодательных рамок для ведения социальной деятельности; формирование государственных приоритетов, в которых КСО находила бы поддержку.

Исследование элементов мотивационной структуры предпринимательской деятельности и их систематизация с учетом значимости в рамках формирования механизма мотивации. В своей деятельности предприниматели руководствуются разными мотивами и различным образом оценивают получаемые выгоды. Как велико разнообразие предприятий, так велико и разнообразие мотивов предпринимательской деятельности. Стремление к извлечению прибыли из новой хозяйственной комбинации – это минимальный состав предпринимательской психологии. Максимальное ее выражение – это неуемная жажда развивать, расширять область деятельности, приумножать богатства, устранять конкурентов и т.д. [4].

Оценивая положительно всю совокупность мотивационных факторов, предпринимателю приходится тщательно взвешивать все составляющие экономики предпринимательства, ее положительные и отрицательные стороны; оценивать, насколько будут удовлетворены мотивационные ожидания, поскольку в случае их неудовлетворения предприниматели разоряются и переходят в категорию наемных работников, либо продают свой бизнес и занимаются делом, которое им по душе.

Анализируя основные положения предпринимательской деятельности в рамках ее мотивационной структуры, можно сделать вывод, что ей свойственны самые сильные стимулы хозяйственной мотивации, с точки зрения которых личность предпринимателя можно рассмотреть в двух ипостасях: во-первых, как собственника имущества и других ресурсов, а, во-вторых, как руководителя по отношению к наемным работникам, трудящихся у него на условиях контракта, что позволяет говорить о сочетании внутренней и внешней мотивации пред-

принимательской деятельности. В этой связи, стимулирование со стороны общества и государства для предпринимателя имеет второстепенное значение: занимаясь коммерческой деятельностью, – а это итог всякого производства (бизнеса), – предприниматель в состоянии самостоятельно себя простимулировать.

Чем выше экономический статус предпринимателя, тем выше его экономическая ответственность, соответственно тем выше его экономическая независимость по сравнению с другими членами общества по поводу использования доходов, получаемых с ее помощью.

5 Материалы оценки эффективности механизма мотивации предпринимательской деятельности

Учеными Буевым В. В., Мигиным С. В., Смирновым Н. В., Шамрай А. А., Шестоперовым А. М. была предложена методика расчета интегральных показателей развития малого предпринимательства, включающая пять основных индекса [5]. Однако, на наш взгляд, с позиции мотивации данная методика была дополнена и несколько изменена относительно тех показателей, которые входят в состав каждого индекса. Таким образом, дополненная нами методика оценка эффективности механизма мотивации предпринимательской деятельности предполагает расчет шести интегральных индексов по числу тактических задач в рамках мотивации предпринимательской деятельности:

– интегрального индекса качества развития малого предпринимательства;

– интегрального индекса предпринимательской активности;

– интегрального индекса доступности инфраструктурных объектов и физических ресурсов для малого предпринимательства;

– интегрального индекса делового климата для малого предпринимательства;

– интегрального индекса социальной эффективности малого предпринимательства;

– интегрального индекса эффективности деятельности объектов инфраструктуры поддержки малого предпринимательства.

Интегральный индекс мотивации малого предпринимательства (ІМП) объединяет все шесть интегральных индексов (1):

$$I_{МП} = \sqrt[6]{I_{КР} * I_{ПА} * I_{ДИ} * I_{ДК} * I_{СЭ} * I_{ЭИП}}, \quad (1)$$

где $I_{КР}$ – интегральный индекс качества развития малого предпринимательства, $I_{ПА}$ – интегральный индекс предпринимательской активности, $I_{ДИ}$ – интегральный индекс доступности инфраструктурных объектов и физических ресурсов для малого предпринимательства; $I_{ДК}$ – интегральный индекс делового климата для малого предпринимательства, $I_{СЭ}$ – интегральный индекс социальной эффективности малого предпринимательства, $I_{ЭИП}$ – интегральный индекс эффективности деятельности объектов инфраструктуры поддержки малого предпринимательства.

Итоговые расчетные значения индексов должны быть приведены к шкале [0; 10], где нулевое значение соответствует неэффективной мотивации, 10 – эффективной. Данный итоговый интегральный индекс может быть рассчитан как в целом по стране, так и по отдельным регионам в частности. На основании него может быть составлен рейтинг регионов и определены те мотивационные факторы, которые необходимо усилить или преобразовать из негативных в позитивные. Результаты могут включаться в доклады о результатах и основных направлениях деятельности уполномоченных федеральных органов исполнителей власти, органов исполнительной власти субъектов Федерации и в сводные доклады (отчеты) субъектов Федерации в целях изменения или поддержки сложившейся ситуации относительно развития предпринимательства. Внимание к проблемам мотивации предпринимательства на основе интегрального подхода позволит повысить предпринимательскую активность, сформировать положительный предпринимательский климат в стране.

6 Блок направлений совершенствования системы стимулирования предпринимательской деятельности и вознаграждения предпринимателей в рамках формирования эффективного механизма мотивации

В рамках проекта была проведена оценка имеющихся ресурсов и возможностей для формирования эффективного механизма мотивации предпринимательской деятельности в регионах России, для чего рассчитаны и сопоставлены интегральные индексы развития малого и среднего бизнеса, уровня государственной поддержки, а также необходимых условий.

Лидером по уровню развития малого и среднего предпринимательства среди регионов в 2010 году является г. Санкт-Петербург, где отмечено наибольшее значение выручки от реализации товаров (работ, услуг) в пересчете на каждого занятого и относительно высокие значения по остальным показателям. В тройке лидеров также Белгородская область (высокие значения по всем показателям оценки) и Костромская область (наибольшая доля занятых на малых и средних предприятиях в общей численности занятых в регионе). В Республике Алтай (18-е место в рейтинге) отмечается наибольшее значение количества субъектов малого и среднего предпринимательства в расчете на 100 тыс. жителей. Объем инвестиций в основной капитал на малых и средних предприятиях в пересчете на каждого занятого отмечается в Ленинградской области (21-е место в рейтинге) [6].

Волгоградская область заняла в рейтинге только лишь 51 место среди 83 регионов, существенно уступая другим регионам не только по числу МСП в расчете на 100 тыс. населения (21 место), но и по доле занятым в МСП (45 место), выручке от реализации товаров, услуг МСП в расчете на 1 занятого (52 место), объема инвестиций в основной капитал на МСП (42 место). Полученные данные свидетельствуют о том, что, несмотря на значительное число малых и средних предприятий в регионе, отдача от них невелика. Видимо слишком много барьеров на пути развития предпринимательства в Волгоградском регионе.

Наибольший объем государственной поддержки развития сектора малого и среднего предпринимательства (с поправкой на размер регио-

на) отмечены в Республике Саха (Якутия), Чувашской Республике, Ленинградской области, г. Санкт-Петербурге и Вологодской области. По уровню развития государственной поддержки малого и среднего предпринимательства Волгоградская область занимает 7-е место.

Сопоставляя рейтинг Волгоградской области по уровню развития предпринимательства и государственной поддержке, можно сделать вывод, что выделяемые государством средства не повышают качество развития малых и средних предприятий в Волгоградской области.

По уровню условий для развития предпринимательства первое место в рейтинге занимает Московская область. По четырем из пяти слагаемых общего рейтинга область занимает первые места среди всех регионов. Тем не менее, для региона очень важно в ближайшие годы сосредоточить внимание на улучшении фактора «Административный климат и безопасность», чтобы сохранить лидерство. В отличие от Московской области, Краснодарский край, занявший 2-е место в рейтинге, лишь по доступности финансовых ресурсов соответствует второму место. По остальным факторам занимает 4, 6, 7 места в рейтинге. Результат этот достаточно закономерен: в течение длительного времени экономическая политика края была ориентирована на создание благоприятных условий для МСП отчасти и потому, что крупная промышленность на Кубани практически отсутствовала, а также в связи с проведением Олимпийских игр в 2014 году.

Челябинская область, занимающая в рейтинге 3-е место, имеет один серьезный минус: относительно составляющей «Недвижимость и инфраструктура» регион занимает только лишь 13-е место.

Между всеми тремя регионами, лидирующими в рейтинге, много общего. Это регионы с большой численностью населения, достаточно устойчивой экономической ситуацией, относительно развитой инфраструктурой.

Ставропольский край, Астраханская, Белгородская, Калужская, Оренбургская области и республика Чувашия не имеют априори благоприятных условий для развития предпринимательства, однако рейтинг позволяет предположить наличие там правильной и последовательной политики по созданию таких условий.

Волгоградская область занимает в данном рейтинге 15 место, что свидетельствует в целом о неблагоприятных условиях развития малого и среднего предпринимательства в регионе: 23 место по фактору «недвижимость и инфраструктура», 26 место по фактору «доступность людских ресурсов», 16 место по доступности финансовых ресурсов, 17 место по фактору «Административный климат и безопасность», 5 место по фактору «Система поставщиков». Все представленные интегральные индексы в целом свидетельствуют не только об отсутствии достаточных условий для развития малого и среднего предпринимательства в регионе, но и о его низком уровне: нет условий – нет предпринимательских структур, вносящих существенный вклад в ВРП Волгоградской области, ее богатство и благосостояние. В целом, это может свидетельствовать о наличии вынужденного предпринимательства, когда вследствие невозможности получения высокого дохода, население организовывает микро- и малый бизнес для поддержания семейного бюджета. Подобные структуры не в состоянии вносить существенный вклад в развитие региональной экономики, обеспечивая экономический рост.

Система стимулирования должна быть направлена на преодоление внешних и внутренних ограничений, препятствующих развитию предпринимательской деятельности. В этой связи, направления стимулирования предпринимательской деятельности можно объединить в четыре блока.

1. Административное стимулирование – это побуждение к предпринимательской активности со стороны государства, предполагающее установление определенных санкций за нарушение установленных норм. К административным мотиваторам можно отнести: совершенствование нормативно-правовой базы в части конкретизации положений федеральных, региональных и местных законов о развитии малого и среднего бизнеса, ухода от декларативности в сторону четко прописанных гарантий, процедур, прав и обязанностей; проведение законодательных реформ в целях упрощения процедуры регистрации и ликвидации бизнеса, закрепления числа согласований при открытии и ведении бизнеса на разумном уровне; разработка щадящего налогового законодательства; гибкая система кредитования начинающих предпринимателей; применение механизмов рассрочки по приватизации государственного и муниципального имущества; упорядоченная система контроля за деятельностью

предпринимательских структур, мониторинг функционирования вновь созданных малых и средних предприятий.

2. Экономическое стимулирование – это внешнее побуждение к предпринимательской активности посредством рычагов конкурентно-рыночного механизма, в том числе через доход, дивиденды и так далее. В качестве экономических мотиваторов предпринимательской деятельности можно выделить: качественный мониторинг отраслевого портфеля малого и среднего предпринимательства, исследование регионов на предмет выявления конкурентоспособных ниш и возможностей; устранение недобросовестной конкуренции на рынке предпринимательской деятельности, прямой доступ к долговременному финансированию; создание предпринимательской инфраструктуры, бизнес-инкубаторов, технопарков, повысить доступных физических ресурсов, упростить процедуру выкупа земель; долгосрочные программы поддержки сферы малого и среднего бизнеса; создание системы разделения государственного (муниципального) заказа на малые льготы, привлечение малого предпринимательства как субконтрактантов; поддержка технологического уровня действующих компаний малого и среднего предпринимательства в производственном секторе; защита и охрана интеллектуальной собственности; выделение грантов на развитие.

3. Статусное стимулирование направлено на изменение положения предпринимателя посредством общественного признания его заслуг, профессионального и морального авторитета, и в целом, создание позитивного имиджа предпринимательской деятельности. К статусным мотиваторам можно отнести: легализация и интеграция в российское общество бизнеса мигрантов; разработка образовательных программ на основе государственных образовательных стандартов, направленных на подготовку квалифицированных кадров в сфере предпринимательства, создание сети образовательных учреждений, реализующих образовательные программы для субъектов предпринимательской деятельности; повсеместное создание информационных систем о предпринимательстве, общественное продвижение малого и среднего бизнеса посредством СМИ, кино, театра, различных публикаций, формирование его позитивного имиджа; формирование надлежащих этических норм предпринимательства, предпринимательской культуры (кодексы нравственного

поведения предпринимателя); развитие искренней благотворительной деятельности, позволяющей существенным образом изменить отношение общества к современным предпринимателям; развитие общественно-государственного партнерства, направленного на замещение государственных и муниципальных структур в социально-значимых секторах квалифицированным и качественно новым бизнесом.

4. Психологическое стимулирование – это побуждение к предпринимательской активности посредством психологической помощи в преодолении внутренних личностных ограничений и барьеров, препятствующих осуществлению предпринимательской деятельности при условии наличия потребности или желания стать предпринимателем. Психологическими мотиваторами могут являться: система страхования вновь создаваемого предприятия на случай неудачи в бизнесе, в целях снижения риска потери имущества при неудачном открытии предприятия; психологическая помощь и поддержка начинающим предпринимателям с целью снятия негативных установок и стереотипов, вызывающих боязнь личной ответственности и принятия самостоятельных решений.

Мотивация предпринимателя в его деятельности имеет такое же большое значение, как и мотивация работника в процессе труда, поскольку предпринимательская инициатива является двигателем прогресса и способствует развитию и установлению совершенных рыночных форм хозяйствования. В этой связи, концепция мотивации предпринимательской деятельности в современных условиях, в рамках трансформации мотивационного механизма, должна основываться на теории коучинга, направленной на создание эффективного диалога между предпринимателем-собственником, предпринимателем-управленцем и наемными работниками в процессе их мотивации и функционирования организации. Предприниматель-собственник и его работники должны существовать как единый организм, направленный на реализацию единой цели – эффективной деятельности предпринимательской структуры. Предприниматель причастен к предприятию, которое он создал, и которое окружающие естественно олицетворяют с его именем. Если его дело развивается успешно и приносит пользу обществу, то этот успех справедливо должен разделить не только предприниматель, но и наемный работник, что обуславливает возникновение экономического резонанса,

когда при наименьших затратах можно достичь больших результатов. Преобладающая общность интересов предпринимательской деятельности и его потребителей – экономики и государства – является важнейшей социально-экономической чертой современной экономики, создающей прочную гуманистическую основу развития всего общества.

7 Мотивационная модель предпринимательской деятельности в рамках реализации эффективного механизма мотивации в регионах России в условиях перехода на новый уровень развития экономики

В России подавляющее большинство предпосылок динамичному инновационному предпринимательству отсутствует. Несмотря на это, в России достаточно высок предпринимательский потенциал, есть примеры действительно творческого производительного предпринимательства. Высока доля добровольных предпринимателей в микробизнесе и малом бизнесе, и это позволяет надеяться, что формируемая ими хозяйственная культура деловой жизни рано или поздно приведет к сужению ареалов непроизводительного и деструктивного предпринимательства. В рамках создания позитивной мотивации к предпринимательскому труду необходимо не только победить коррупцию, но, прежде всего, построить гражданское общество и обеспечить прозрачность институтов.

Наиболее значимыми факторами, стимулирующими предпринимательскую активность, для российского предпринимательства являются улучшение социально-политического климата, развитие культуры предпринимательства, совершенствование государственных программ, повышение их эффективности и открытость рынков.

Создание мотивационной модели предпринимательской деятельности в рамках реализации эффективного механизма мотивации в регионах России в условиях перехода на новый уровень развития экономики. Для построения инновационного государства и повсеместного развития предпринимательства необходимо внедрение мотивационной модели предпринимательской деятельности, направленной не только на формирование предпринимательского потенциала на основании воздействия стимулов и

потребности в предпринимательском труде, но и его воспроизводство под действием внешних мотиваторов (экономических, административных, социальных и психологических), проявляющееся в росте предпринимательской активности, приводящей к улучшению предпринимательского климата, росте национального богатства и благополучии.

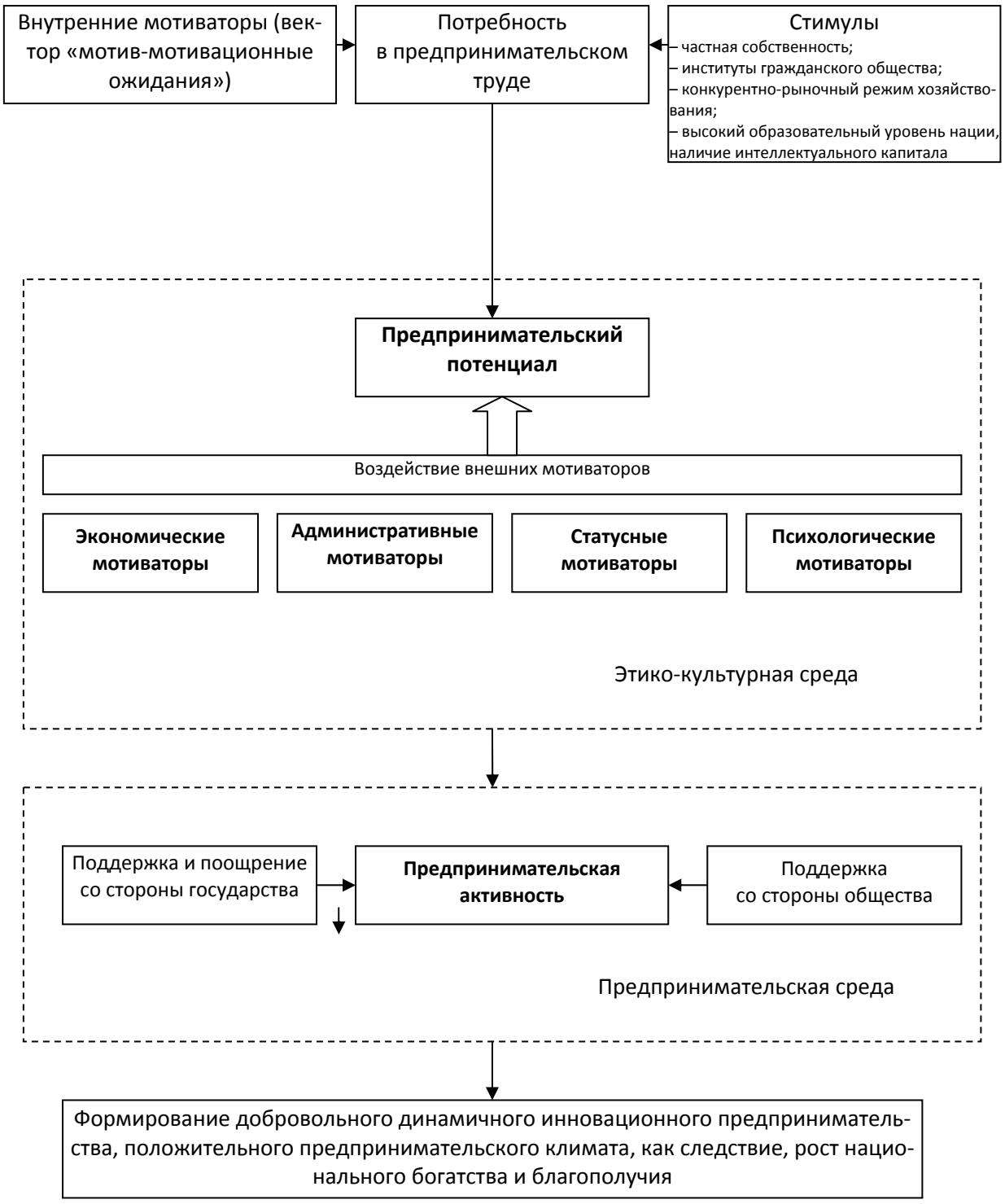


Рисунок 2 – Модель мотивации предпринимательского труда в условиях перехода России на инновационный путь развития

Источник: авторский

Особое значение в рамках данной модели играет этико-культурная общественная и предпринимательская среда, поддерживающая высокие стандарты поведения бизнес-субъектов как на внутреннем, так и внешнем рынках, формирующая позитивное восприятие бизнес-среды (рис. 2).

Весьма актуальной для России остается проблема ее включения в европейское и мировое предпринимательское пространство. Только в случае такого включения может приостановиться процесс «утечки» российского капитала за рубеж.

8 Прогнозные материалы результатов внедрения в России (с учетом регионального аспекта) сформированного механизма мотивации предпринимательской деятельности

Оценивая развитие направлений мотивации предпринимательства из совокупности предлагаемых, можно отметить, что в Волгоградском регионе используются только пять, касающиеся государственной поддержки, выделения грантов на развитие, наличие общественно-государственного партнерства, направленного на замещение государственных и муниципальных структур в социально-значимых секторах, свободное хождение наличных денег в расчетах между субъектами малого бизнеса, создание системы разделения государственного (муниципального) заказа на малые льготы, привлечение малого предпринимательства как субконтрактантов.

Таким образом, на 81% малое и среднее предпринимательство в Волгоградской области функционирует неблагополучно, поэтому прогноз его развития на краткосрочную перспективу оставляет всего 19%. В долгосрочной перспективе при условии внедрения всех предложенных направлений внешней мотивации, региональной системы информационной поддержки, этико-культурных норм предпринимательской деятельности, а также поднятия престижа предпринимательства, возможно повышение предпринимательской активности в регионе, формирование положительного предпринимательского климата, и, как следствие, устойчивое и эффективное развитие предпринимательской

деятельности. Прогнозный результат внедрения механизма мотивации предпринимательской деятельности составляет те же 81%. Необходимо сменить политику государственных органов от увеличения объемов финансирования в сторону ликвидации институциональных барьеров на пути развития предпринимательских структур и создания благоприятной предпринимательской среды.

Литература

Чепуренко, А.Ю. Глобальный мониторинг предпринимательства: национальный отчет [Текст] / А.Ю. Чепуренко, О.И. Образцова, М.В. Габелко, Ю.В. Демьянова, Е.И. Мурзачева, О.Р. Верховская, М.В. Дорохина, Д. Дашкевич, М. Балабанова, С. Чернышев. – СПб.: СПГУ, 2011. – 62 с.

Натитник А. Разговор с ученым Harvard Business Review [Электронный ресурс] / А. Натитник. – Национальный институт систем исследований проблем предпринимательства. – Электрон. дан. – М., 2012. – Режим доступа: http://www.en.nisse.ru/business/interview/interview_522.html, свободный. – Загл. с экрана.

Гребеник В.В. Основы предпринимательства [Текст]: курс лекций / В.В. Гребеник, С.В. Шкодинский. М.: Миэмп, 2006. – 190 с.

Экономика труда [Текст] / Под ред. Винокурова М.А., Горелова Н.А. – СПб.: Питер, 2004. – 656 с.

Буев, В.В. Интегральные показатели развития малого предпринимательства [Текст] / В.В. Буев, С.В. Мигин, Н.В. Смирнов, А.А. Шамрай, А.М. Шестоперов. – М., 2007. – 34 с.

Буев, В.В. Индекс развития малого и среднего предпринимательства в регионах России в 2010 году: информационно-аналитический доклад [Текст] / В.В. Буев, Ф.С. Сайдуллаев, А.М. Шестоперов // Национальный институт системных исследований проблем предпринимательства. – М.: НИСИПП, 2012. – 23 с.

Глава 11.

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ МОЛОДЕЖНОГО МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕГИОНАХ РОССИИ

1 Материалы анализа трансформации молодежного малого и среднего предпринимательства в регионах России

Трансформация института предпринимательства предполагает существенные преобразования в системе взаимоотношений, прав собственности и ответственности во всех хозяйственных сферах и на всех уровнях управления, ведет к развитию новых принципов хозяйствования. Предпринимательство следует рассматривать в качестве исторической категории, а его генезис связывать с развитием рыночного хозяйства, продуктом, которого оно и является, в связи с чем нами проведен глубокий анализ развития института молодежного предпринимательства и обоснованы принципы периодизации развития молодежного малого и среднего предпринимательства в современной России, которые в отличие от известных подходов основаны на системно-интеграционной теории и позволяют выделить шесть этапов в их развитии.

Предпринимательство, как явление хозяйственной жизни, выражается в непрерывно осуществляемой цепи обменных операций. Именно в обмене производство идентифицирует себя как особый тип хозяйственного поведения. Во-первых, обмен выступает исходным и конечным пунктом предпринимательства. Во-вторых, именно в процессе обмена предприниматель усматривает источник возможной выгоды. В-третьих, сталкиваясь в процессе обмена с подобными себе лицами, предприниматель воспринимает свою деятельность как созидательную [1].

Разработка стратегии развития молодежного малого и среднего предпринимательства применительно к российской экономике требует обращения к ее прошлому. Следует отметить, что та или иная экономическая форма успешно развивается, если имеет корни в отечественной хозяйственной жизни. Исторически обусловленная специфика развития предпринимательства на русской почве, экономические и психологические особенности его складывания и восприятия в России оказывают немалое воздействие на реальный ход реформ. Не только экономические условия, но и особая ментальность, культура, психология, заставляют с собой считаться. «...Преследуя цель экономического оздоровления и обновления России, – не следует забывать и о духовных его предпосылках, а именно о выработке соответствующей хозяйственной психологии», – писал в начале прошлого века С.Н. Булгаков [2].

Поэтому поиск модели общественного устройства, разработка стратегии и тактики реформ предполагают «обобщение и осмысление огромного эмпирического материала, раскрывающего влияние социокультурных, национальных, религиозных и других факторов на характер и тенденции предпринимательства, в частности, и экономического развития российского общества в целом» [3].

Исторические, содержательные и сущностные аспекты предпринимательства находят отражение в самых разных источниках: нормативных, правовых, статистических документах, мемуарах, автобиографиях, экономических, исторических, социологических исследованиях предпринимательства, художественной литературе.

История развития современного молодежного малого и среднего предпринимательства в регионах началась с конца 80-х – начала 90-х годов и развивалась параллельно с процессом формирования малого и среднего предпринимательства в России. С точки зрения макроэкономической политики, законодательства и институциональных изменений, в развитии предпринимательства за последнее десятилетие можно выделить по меньшей мере шесть основных этапов [4, 5].

I этап, кооперативный (1987-1991 гг.), обусловленный легализацией частного сектора, волной «новой кооперации» и индивидуальной деятельности.

Происходит очень быстрое и легкое накопление капиталов в развивающихся отраслях производителей дефицитных товаров широкого потребления и столь же дефицитных тогда бытовых услуг, розничной торговли, общественного питания и пр. Это было время легализации теневых капиталов, интенсивного создания собственного бизнеса предпринимателями из разных социальных слоев, период бурной ротации предпринимательской среды, легитимизации предпринимательства в глазах общественного мнения. Однако нельзя не заметить, что «золотой век» бизнеса и его роль как ускорителя реформ во многом оказались в жестком противоречии с другими направлениями экономических преобразований. Необходим был кардинально иной экономический курс, который воплотился в России в реформах типа шоковой терапии.

II этап, стагнирования (1991-1994 гг.), характеризующийся полной легализацией частного предпринимательства, приватизацией и разгосударствлением.

1992 год – год шоковой терапии – характеризовался самыми высокими с середины 80-х годов темпами роста предприятий и численности занятых в них работников. Этот факт носит феноменальный характер, поскольку осуществленная тогда либерализация цен и введение налогового прессинга оказали негативное воздействие на дальнейшее развитие предпринимательства. В общей отраслевой структуре предпринимательства в регионе в 1992 году произошло заметное уменьшение доли малых предприятий в сфере материального производства, в промышленности, в строительстве. Одновременно происходило увеличение доли малых предприятий, занятых в торговле и общественном питании, – до 17,6 %, в посредничестве – до 14 %. Сразу же после либерализации резко активизировалась внешняя торговля, в чем не последнюю роль сыграли «челноки». Переориентация потребления на импорт усугубила кризис в отраслях, производящих потребительские товары, но частично демпфировала социальные проблемы, увеличив занятость в торговле и обеспечив определенную стабильность физического объема потребления, хотя и за счет низкокачественных товаров и при резком росте социального неравенства.

Существенное отличие количественных показателей развития малого предпринимательства в России в целом, в т. ч. и в регионах яви-

лось следствием предпочтения модели «мягкого вхождения» в рыночную экономику. Модель «шоковой терапии», которая была принята Россией за отправную точку перехода от централизованного регулирования к свободному рынку, стала по сравнению с другими моделями наиболее жестким вариантом трансформации.

III этап, транзитарный (с 1994 по 1997 гг.), связанный с переходом к рыночным отношениям, формированием полноправного и мощного негосударственного сектора в экономике и переходом к социально-ориентированному рыночному хозяйству.

В течение 1996-1997 годов наблюдались определенные положительные сдвиги, которые стали особенно заметны к середине 1997 года, снизились инфляция, реальные процентные ставки; увеличился объем кредитования банками реального сектора, что обусловило прекращение спада и начало экономического роста.

Важнейшей особенностью третьего этапа развития предпринимательства является уменьшение степени криминального давления. Усиление роли органов правопорядка в области в значительной мере способствовало этому процессу. С другой стороны, саморегулирующий рыночный механизм нивелировал уровень доходности малого бизнеса, что явилось следствием снижения интереса криминальных структур к данному сектору экономики.

Разразившийся в августе 1998 года кризис дал отсчет началу нового, IV, этапа в развитии предпринимательства в России. Следствиями кризиса стали понесенные многими экономическими субъектами значительные финансовые потери, временный паралич платежно-расчетной системы, фактическое прекращение кредитования, резкое ускорение спада реального производства, масштабное сворачивание деятельности в наиболее рыночно продвинутых секторах российской экономики, существенное сокращение реальных доходов, снижение уровня жизни населения, заметное увеличение безработицы.

Вместе с тем рост числа малых предприятий наблюдался в сельском хозяйстве, заготовительных отраслях, относящихся к нематериальному производству. Кроме того, значительная часть малых предприятий ушла «в тень», а практика сокрытия оборота при наличных расчетах стала еще одним средством выживания в сфере малого предпринимательства.

Распределение малых предприятий по отраслям экономики в 2000 году показывает, что приоритет по-прежнему принадлежит торговле и общественному питанию – 43%, строительству – 19%, промышленности – 14%, общей коммерческой деятельности – 7%.

Несмотря на повышение уровня рентабельности малых предприятий в сельском хозяйстве, их число составляет там всего лишь 1% от общей численности малых предприятий региона. Это объясняется отсутствием надежной законодательной базы, повышенными процентными ставками кредитов и повышенной степенью риска.

Уменьшение в общем количестве доли малых предприятий в сфере науки и научного обслуживания с 4,8% в 1998 году до 4% в 2000 году было связано с трудностями долгосрочного инвестирования научных разработок, отсутствием действующего механизма их реализации на практике.

Таким образом, IV этап в развитии предпринимательства (2001-2004 гг.) наглядно продемонстрировал ограниченность его потенциала возможностей предпринимательства как самостоятельного сектора экономики, способного в короткие сроки преодолеть кризисную ситуацию и стать одним из решающих факторов экономического подъема в России. Задача развития данного сектора должна стать одним из приоритетов экономической политики государства.

С начала 2001 года на федеральном уровне и особенно в регионах были разработаны мероприятия, жизненно важные для дальнейшего развития предпринимательства. Отсюда берет свое начало V этап (2005-2007 гг.) его развития, главная задача которого – вывод института предпринимательства на качественно новый уровень.

VI – этап (2008-2020 гг.), главным принципом которого должна являться трансформация экономических и правовых условий для саморазвития конкурентоспособности малого и среднего предпринимательства с учетом отраслевых, географических, национальных, особенностей и традиций, зарубежного опыта, а также условий глобализации.

2. Материалы оценки состояния и развития институциональной основы сущности молодежного малого и среднего предпринимательства

Одним из приоритетных направлений государственной политики является развитие малого и среднего бизнеса. Решение этой задачи требует создания благоприятных институциональных условий для интенсивного развития малого и среднего предпринимательства, которое, в свою очередь способствует формированию рыночной структуры экономики, росту налогооблагаемой базы для бюджетов всех уровней, обеспечивает занятость населения и насыщает рынок товарами и услугами.

Важность развития молодежного малого и среднего предпринимательства, инновационных малых и микропредприятий неоднократно подчеркивалась Президентом РФ, Председателем Правительства РФ, представителями политических партий и многими общественными деятелями, но в современном российском законодательстве до сих пор отсутствует понятие «молодежное предпринимательство».

Молодежь является основной движущей силой малого и среднего бизнеса, в том числе и инновационного, но на законодательном уровне молодежное предпринимательство никак не узаконено – федеральные законы не выделяют молодежное предпринимательство в отдельную категорию, предоставляя ему поддержку на общих основаниях с другими субъектами малого предпринимательства.

К основным категориям, определяющим экономическую сущность предпринимательства, относим:

– использование инвестиционных механизмов;

– инновационность в управлении, технологиях, взаимодействии и т.д.;

– финансовое, кредитное и материально-техническое обеспечение предпринимательского процесса;

– общая ценовая политика;

– стимулирование и мотивация труда наемных работников субъекта предпринимательства и т.д.

Следует сразу отметить, что широко используемое понятие «малые и средние предприятия» (МСП) в подавляющем большинстве слу-

чаев означает в нашей стране совсем не то, что за рубежом. Налицо суженная трактовка этого понятия (как правило, малое предпринимательство, малый бизнес и т.д.), и она приводит при международных сравнениях к занижению показателей развития этого сектора в 4-5 раз. В мире в категорию МСП обычно относят любые предприятия с числом занятых до 250 (либо до 500 человек в некоторых странах). Поскольку законодательного понятия среднего предприятия в России буквально до 1 января 2008 года не было, то сокращение МСП употреблялось «автоматически» по аналогии с тем, как это делается во всем мире, где действительно выделяется группа малых и средних предприятий. Данные о средних предприятиях в показателях российского сектора МСП не отражаются (за единичными исключениями), а группируются с крупными предприятиями.

Практически во всех странах существует своя классификация предприятий, которая делит экономическую деятельность на малый, средний и крупный секторы экономики. Но, как правило, малый и средний секторы экономики объединяют в одну группу при разработке законов и программ развития и поддержки. В связи с чем, в диссертации исследуются особенности развития малого и среднего бизнеса в Европе, США, Японии.

Основным документом, регулирующим деятельность предпринимательских структур на территории РФ, является Федеральный закон от 24 июня 2007 года № 209 «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», который вступил в силу с 1 января 2008 года.

Основа основ деятельности молодежного предпринимательства – законодательство и правовое регулирование. Если обратиться к законодательным актам РФ, регулирующим предпринимательскую деятельность, очевидно, что понятие «молодежное предпринимательство» в них отсутствует.

Правовая основа как понятие охватывает и нормативно-правовую базу предпринимательства, и весь правовой механизм реализации юридических норм, регулирующих предпринимательскую деятельность. Структура правовой основы предпринимательства представляет собой диалектическое единство права, законности и правопорядка.

Основным источником предпринимательского права является Конституция РФ. Для предпринимательского права особое значение имеют те конституционные нормы, которые содержат отраслевые принципы. Кроме того, в Основном законе закреплены конституционные гарантии предпринимательства, конституционные ограничения.

В соответствии со статьей 34 Конституции РФ любой гражданин РФ вправе заниматься предпринимательской и иной не запрещенной законом экономической деятельностью. Для того, чтобы вести предпринимательскую деятельность, необходимо зарегистрироваться в соответствующем органе и получить свидетельство о регистрации, а если нужно (в случаях, установленных законом), то получить и лицензию.

Далее в иерархической структуре источников права следует назвать кодексы РФ: Гражданский, Налоговый, Бюджетный, Об административных правонарушениях, Уголовный. В частности, Гражданский кодекс РФ содержит множество норм, регулирующих предпринимательство. Начиная от самого понятия предпринимательской деятельности, организационно-правовых форм ее осуществления, правового режима имущества предпринимателей и заканчивая видами предпринимательских договоров – все это представлено в Гражданском кодексе РФ.

Важными источниками предпринимательского права являются федеральные законы, в которых получили развитие положения Гражданского кодекса РФ, Налогового кодекса РФ, Уголовного кодекса РФ, Трудового кодекса РФ.

Отношения, возникающие в сфере предпринимательской деятельности, в значительной мере регулируются подзаконными актами (нормативными актами Президента и Правительства Российской Федерации, федеральных органов исполнительной власти), а также нормативными правовыми актами субъектов федерации и органов местного самоуправления, определяющими правила пользования природными ресурсами, объектами производственной инфраструктуры, устанавливающими порядок приватизации государственного имущества субъектов федерации и муниципальной собственности.

Большой массив источников предпринимательского права составляют нормативные акты федеральных органов исполнительной власти, действующих непосредственно в экономической сфере, таких как Ми-

нистерство финансов РФ, Министерство экономическою развития и торговли РФ, Министерство имущественных отношений РФ, Министерство РФ по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства и др. В некоторых сторонах предпринимательства, например в сфере бухгалтерского учета и отчетности, статистической отчетности, наиболее детальное регулирование отношений обеспечивается именно актами данного уровня.

Нормативно-правовые акты СССР также продолжают действовать, если они не отменены и не противоречат действующему законодательству Российской Федерации.

Велика роль локальных нормативных актов, принимаемых самими хозяйствующими субъектами в целях регулирования собственной предпринимательской деятельности. Например, локальным актом является приказ об учетной политике организации, о перечне сведений, составляющих коммерческую тайну.

Помимо нормативно-правовых актов, источниками предпринимательского права являются вышерассмотренные обычаи делового оборота. Они применяются наряду с законодательством и при его пробельности, но никак не вопреки ему, в основном во внешнеторговом обороте, морских перевозках и др.

Составной частью правовой системы Российской Федерации выступают общепризнанные принципы и нормы международного права и международные договоры Российской Федерации, как двусторонние (о торговле, экономическом сотрудничестве), так и многосторонние (Соглашение от 17 января 1997 года «О поддержке и развитии малого предпринимательства в государствах – участниках СНГ»; «Конвенция УНИДРУА о международном финансовом лизинге», «Евразийская патентная конвенция»). Гражданский Кодекс РФ предотвращает возможные коллизии международного и национального законодательства, решая вопрос в пользу первого.

Между тем, источниками предпринимательского права не являются акты арбитражных судов, в частности постановления Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ. Они должны рассматриваться как средство достижения единообразного понимания и применения источников права предпринимательской сферы.

Действующее в настоящее время законодательство, регулирующее государственную молодежную политику в России, морально устарело и регулируется Законом СССР от 16 апреля 1991 года № 2114-I «Об общих началах государственной молодежной политики в СССР», а также постановлением Верховного Совета СССР от 3 июня 1993 года № 5090-I «Об Основных направлениях государственной молодежной политики в Российской Федерации» в той части, в которой они не противоречат Конституции Российской Федерации. Кроме них, в Российской Федерации действуют отдельные федеральные законы и иные нормативные правовые акты, которые касаются некоторых вопросов государственной молодежной политики и в основном детей, то есть граждан России до 18 лет. Однако достигнув совершеннолетия, молодой человек, как правило, еще не имеет ни достаточного образования, ни работы, ни семьи. В этом возрасте у молодых людей практически отсутствует опыт социализации. Все это говорит о том, что молодые люди в возрасте до 30 лет являются особой социальной категорией граждан, нуждающейся в государственной поддержке также, как это осуществляется в отношении иных категорий граждан – ветеранов, пенсионеров, инвалидов, женщин, детей и т.д. Таким образом, нормативно-правовую базу, касающуюся государственной молодежной политики на сегодняшний день можно охарактеризовать как недостаточную.

Первый и последний серьезный документ, в котором упоминалось «молодежное предпринимательство» был утвержден Постановлением Верховного Совета Российской Федерации 3 июня 1993 года. Речь идет об «Основных направлениях государственной молодежной политики в Российской Федерации».

В данном документе в разделе «Содействие предпринимательской деятельности молодежи», впервые предлагалось создать систему мер, направленную на реализацию инновационного потенциала молодежи, облегчение стартовых условий вхождения молодых граждан в рыночные отношения. В частности, предлагалось:

– установить правовой статус молодежного, студенческого и ученического предприятия;

– предоставить индивидуальным, семейным и коллективным предприятиям молодых граждан льготы по налогообложению и кредитова-

нию, обеспечить средствами производства, помещениями, страхование их коммерческого риска;

– выдавать поручительства и гарантии;

– финансировать обучение основам предпринимательской деятельности и содействовать в разработке учредительных документов;

– освободить молодых граждан от уплаты регистрационного сбора с физических лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица;

– установить дотации (субсидии) и налоговые льготы на покрытие части расходов предпринимателя в первые три года производства товаров и услуг по перечню, устанавливаемому соответствующими органами государственной власти и управления;

– предоставить одноразовые субсидии для поддержки разработанных в интересах молодежи проектов и предложений, носящих новаторский характер, а также направленных на расширение возможностей самообеспечения молодежи.

В современных условиях понятие «предпринимательство» без учета «молодежного» дано в ст.2 ГК РФ, а отношения, связанные с малым и средним предпринимательством, регулируются Федеральным законом от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» и Постановлением Правительства РФ от 22 июля 2008 г. №556 «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства».

Федеральный закон от 2 августа 2009 года № 217-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности», в соответствие, с которым вузам предоставлено право создать малые предприятия, но и в нем нет упоминания «молодежного предпринимательства».

Необходимость государственной поддержки молодежи давно уже осознана мировым сообществом. Законодательные акты, определяющие молодежную политику, действуют во многих странах мира. Понимая актуальность обеспечения молодежи социальными гарантиями и воз-

можностями для реализации своего потенциала, большинство субъектов Российской Федерации, не дожидаясь принятия федерального закона, уже приняли свои законы о поддержке молодых людей. В 74 из 83 субъектов Российской Федерации приняты законы о молодежной политике. При этом следует отметить, что в субъектах Российской Федерации также действуют точечные законы, касающиеся молодых граждан или приняты региональные программы, направленные на поддержку молодежи [6].

В данный момент осуществлением государственной политики по поддержке молодежного предпринимательства занимается Федеральное агентство по делам молодежи, утвержденное Постановлением Правительства Российской Федерации 29 мая 2008 года.

В Государственной Думе вопросами молодежи и молодежного предпринимательства занимается Комитет по делам молодежи. Об эффективности его работы свидетельствует тот факт, что в первый и последний раз, вопросы нормативно-правового регулирования молодежного предпринимательства поднимались в ноябре 2009 года.

Для того чтобы заняться индивидуальной предпринимательской деятельностью, необходимо соблюсти ряд условий: физическое лицо, желающее получить статус индивидуального предпринимателя, должно быть дееспособным. Полная дееспособность гражданина РФ наступает с 18 лет, а в случаях, закрепленных в законодательстве, и до достижения указанного возраста.

Полная дееспособность может возникнуть до совершеннолетия:

– если лицо, не достигшее 18 лет, вступаете брак;

– при эмансипации.

Эмансипация – объявление несовершеннолетнего, достигшего 16 лет, полностью дееспособным, если он работает по трудовому договору, либо с согласия родителей, усыновителей или попечителя занимается предпринимательской деятельностью.

Эмансипация совершается по решению органа опеки и попечительства при наличии согласия обоих родителей либо суда, если родители или один из них на то не согласен. Несовершеннолетний, достигший возраста шестнадцати лет, может обратиться в суд по месту своего жительства с заявлением об объявлении его полностью дееспособным.

При удовлетворении заявленной просьбы несовершеннолетний, достигший возраста шестнадцати лет, объявляется полностью дееспособным (эмансипированным) со дня вступления в законную силу решения суда об эмансипации.

Ограничение дееспособности возможно только в случаях и порядке, установленных законом. Так, ст. 29 ГК РФ предусматривает возможность признания лица судом недееспособным вследствие психического расстройства, не позволяющего ему понимать значение своих действий или руководить ими, такие граждане заниматься предпринимательской деятельностью не могут. Создание благоприятных условий, стимулирующих молодёжь заниматься предпринимательской деятельностью, рассматривается в различных программах общегосударственного и регионального уровня.

Единство экономики и права состоит в том, что правовые знания, не обоснованные экономически, малоэффективны, с этой позиции экономические знания имеют приоритет над правовыми. В то же время в практической деятельности участники предпринимательской деятельности (экономических отношений) должны руководствоваться, согласовывать свое поведение не с экономическими теориями и моделями, а конкретными нормами права. На наш взгляд, именно институциональный подход позволяет объединить усилия экономических и юридических наук в исследовании молодежного малого и среднего предпринимательства как сложного социально-экономического феномена.

3. Материалы анализа основных тенденций развития молодежного малого и среднего предпринимательства в экономике региона

Трансформации молодежного малого и среднего предпринимательства в регионах России проходила параллельно с развитием малого и среднего предпринимательства в регионах России в целом, но имела свои особенности связанные с мотиваций молодых людей, ценностными ориентирами, пропагандируемыми в информационном поле России (в средствах массовой информации, художественных и телевизионных

фильмах, интернете), развитием интернета, научно-техническим прогрессом и изменениями в структуре высшего и среднего специального образования [7]. Трансформационные изменения затронули также отраслевую структуру молодежных малых предприятий если в конце 80-х начале 90-х годов XX века молодые люди в основном занимались розничной торговлей и оказанием транспортных услуг, то к началу XXI века добавляется строительство, бытовые услуги населению и сельское хозяйство. В 2011 году отмечается рост числа предприятий созданных молодыми людьми, но при этом в отраслевой структуре молодежного малого и среднего предпринимательства отчетливо стала прослеживаться тенденция к снижению числа предприятий розничной торговли, что происходит на фоне роста числа малых предприятий оптовой и розничной торговли в целом по Тамбовской области. Анализ показывает рост количества малых предприятий созданных молодыми людьми идет за счет IT предприятий, предприятий сферы услуг и сельского хозяйства. Незначительную долю в экономике Тамбовской области занимают инновационные предприятия, созданные молодыми людьми [8, 9].

Несовершенное российское налоговое законодательство и желание уклониться от уплаты налогов толкает молодых людей на ликвидацию предприятий с перенесением основной деятельности в интернет пространство, особенно это характерно для IT предприятий, консалтинговых фирм.

Следует заметить также, что оценку масштабов развития малого предпринимательства в России в значительной степени осложняет специфика статистического учета его субъектов и, в первую очередь, проблема сопоставимости статистических данных первой и второй половины 90-х годов, обусловленная изменением критериев отнесения к субъектам малого предпринимательства. Так, вплоть до 2000 года Госкомстат РФ публиковал данные только о МП – юридических лицах. Прочие же субъекты малого бизнеса (индивидуальные предприниматели без образования юридического лица – ИПБОЮЛ) оказались не охваченными государственной статистикой.

В целом на современном этапе социально-экономического развития Тамбовской области молодежное малое и среднее предприни-

мательство имеет положительную динамику, это обусловлено рядом причин:

– отсутствием рабочих мест в регионе;

– низким уровнем зарплаты молодых специалистов в госсекторе и на частных предприятиях;

– созданием инфраструктуры поддержки молодежного малого и среднего предпринимательства в регионе;

– доступностью финансовых ресурсов.

4. Алгоритм разработки программы реформирования молодежного малого и среднего предпринимательства как основы формирования стратегии его развития в современной России

При разработке стратегии развития молодежного малого и среднего предпринимательства в регионе, независимо от выбранного сценария, первоочередной задачей является подготовка информационно-аналитической базы. В целях систематизации процедуры и результатов нами были выделены следующие виды аналитических работ: «традиционный» анализ материалов региональной статистики, анализ исторического аспекта развития региона, ретроспектива исторического планирования в регионе, анализ региона внешними экспертами, анализ структуры валового регионального продукта, SWOT-анализ специфики социально-экономической ситуации, потенциала роста и развития, стартовых условий для разработки стратегии развития региона.

Алгоритм разработки стратегии развития молодежного малого и среднего предпринимательства в регионах России приведен в таблице 1.

Таблица 1

Алгоритм разработки стратегии развития молодежного малого и среднего предпринимательства в регионах России

Поставленная задача	Описание работ	Применяемые методы и подходы
Рассмотрение теоретических аспектов предпринимательской деятельности, ее сущности, видов, выполняемых функций, определение молодежного предпринимательства и молодого предпринимателя.	Анализ существующих подходов к определению предпринимательской деятельности и молодежного предпринимательства; определение роли молодежного предпринимательства для экономики регионов России.	Монографический – при сборе, обработке и систематизации научной и экономической информации по исследуемой проблеме; теоретического обобщения, анализа и синтеза – при обобщении материала и формировании выводов
Анализ значения молодежной предпринимательской деятельности для развития экономики	Исследования исторического развития предпринимательской деятельности, форм предпринимательской деятельности, влияния предпринимательской деятельности на формирование государственного бюджета, на экономическую, социальную, политическую и экологическую обстановку в России, определение основных путей развития предпринимательской деятельности	Экономико-статистический, экономического анализа – при оценке текущего состояния и тенденций развития предпринимательской деятельности
Анализ хозяйствующих субъектов, осуществляющих предпринимательскую деятельность, результативности их деятельности	Определение состава и структуры субъектов осуществляющих предпринимательскую деятельность, в т.ч. по организационно-правовой форме и виду деятельности, анализ финансовых результатов деятельности субъектов, определение приоритетных с точки зрения доходности, социальной и политической значимости видов предпринимательской деятельности России;	Экономико-статистический, экономического анализа при сборе и анализе данных, расчетно-конструктивный, графический и табличный – для построения таблиц, графиков и диаграм

Продолжение таблицы 1

Поставленная задача	Описание работ	Применяемые методы и подходы
Анализ использования различных видов ресурсов в предпринимательской деятельности	Анализ эффективности использования трудовых ресурсов, основных фондов, оборотных средств в динамике и отраслевом разрезе; выявление различий между деятельностью предпринимателей в России;	Экономико-статистический, экономического анализа при сборе и анализе данных, расчетно-конструктивный, графический и табличный – для построения таблиц, графиков и диаграмм; корелляционно-регрессионный анализ для выявления тенденций и прогнозирования их на будущее; кластерный анализ для определения основных типов развития предпринимательства
Изучение нормативной базы регулирования предпринимательской деятельности	Анализ законов и нормативных актов, регламентирующих предпринимательскую деятельность, в России; анализ законодательных препятствий для развития молодежного предпринимательства, разработка рекомендаций по совершенствованию нормативной базы регулирования молодежной предпринимательской деятельности.	Абстрактно-логический, анализа и синтеза- для обобщения и формирования выводов.
Анализ программ развития предпринимательства и их результативности, определение приоритетов развития предпринимательства	Изучение программ развития молодежного предпринимательства, стимулирования предпринимательской деятельности по видам предпринимательской деятельности и регионам; определение эффективности существовавших программ в виде развития субъектов предпринимательства, повышения уровня занятости и заработной платы, доходов бюджета от уплаты налогов. Сравнение опыта регионов России и разработка рекомендаций по	Монографический – при сборе данных о программах поддержки предпринимательства; экономико-статистический, экономического анализа – при сборе и анализе данных, расчетно-конструктивный, графический и табличный – для построения таблиц, графиков и диаграмм; корелляционно-регрессионный анализ для выявления тенденций

Окончание таблицы 1

Поставленная задача	Описание работ	Применяемые методы и подходы
	совершенствованию программ развития молодежного предпринимательства основываясь на положительном опыте отдельных регионов.	
Изучение образовательной деятельности по подготовке кадров для предпринимательства	Выявление возможностей образования и повышения квалификации кадров для предпринимательской деятельности: высшее образование, среднее образование, курсы повышения квалификации, тренинги в России. Анализ соответствия высшего образования потребностям бизнес-среды. Разработка рекомендаций по совершенствованию образовательных стандартов основных экономических специальностей, учитывая требования рынка рабочей силы.	Монографический – при сборе данных об образовательных программах; статистический – при анализе рынка бизнес-образования; экспертный – при проведении опроса представителей бизнеса касательно их пожеланий в области бизнес-образования
Разработка форсайта молодежного малого и среднего предпринимательства в регионе	Этапы форсайта 1. Формирование объекта. 2. Формирование существенных условий 3. Сканирование. 4. Альтернативы будущего 5. Планирование и исполнение	Методы – метод Дельфи, SWOT-анализ, мозговой штурм, технологические дорожные карты, деревья релевантности, анализ взаимного влияния
Разработка стратегии развития молодежного малого и среднего предпринимательства в регионах России.	На основании проведенных исследований предпринимательской деятельности, ее регулирования в России разработка механизма обеспечения предпринимательской деятельности, составляющими которого должны быть и государственное стимулирование, законодательная регламентация, выделение приоритетов развития, образовательная база, способствующие развитию молодежного в регионах России.	Методы анализа и синтеза – при обобщении материала и формировании выводов и разработке рекомендаций

Литература

1. Тарануха, Ю. В. Предприятие и предпринимательство в трансформируемой экономике [Текст] / Ю.В. Тарануха. – М.: Дело и Сервис, 2003. – 368 с.
2. Булгаков, С.Н. Два града. Исследования о природе общественных идеалов [Текст] : в 2 т. / С.Н. Булгаков. – М.: Путь, 1992. – Т. 1. – 380 с.
3. Абалкин, Л. И. Против однородности, за целостное видение социально-экономических процессов [Текст] / Л. И. Абалкин // Вопросы экономики. – 1993. – № 8. – С.4-12.
4. Поляков, А. А. Институт предпринимательства в социально-экономическом развитии региона [Текст] : дис. … канд. экон. наук: 08.00.01, 01.00.05 / Поляков Александр Алексеевич. – Тамбов, 2006. – 142 с.
5. Манохин, А.Ю. Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в современной России: монография [Текст] / А.Ю. Манохин. – Тамбов: Изд-во Першина Р.В., 2010. – 138 с.
6. Нормативно-правовое обеспечение государственной молодежной политики в Российской Федерации [Электронный ресурс] / Комитет Государственной Думы по делам молодежи. – Электрон. дан. – М., 2012. – Режим доступа : http://komitet10.km.duma.gov.ru/site.xp/051051053.html, свободный. – Загл. с экрана.
7. Алексеева, Г.Н. Феномен молодежного малого и среднего предпринимательства в социально-экономическом развитии современной России [Текст] / Г.Н. Алексеева, А.Ю. Манохин, В.В. Смирнов. – Тамбов: ТФ РосНОУ, 2011. – 100 с.
8. Общие сведения об области и её социально-экономическом положении, сельском хозяйстве. Информация об органах власти. Нормативно-правовые акты Тамбовской области [Электронный ресурс] / Информационный портал органов государственной власти Тамбовской области. – Электрон. дан. – Тамбов, 2012. – Режим доступа : http:/www.tambov.gov.ru, свободный. – Загл. с экрана.
9. Территориальный орган Федеральной государственной статистики Тамбовской области [Электронный ресурс] . – Электрон. дан. – Тамбов, 2012. – Режим доступа : http://tmbstat.lanta. net.ru, свободный. – Загл. с экрана.

Глава 12.

РАЗРАБОТКА МЕХАНИЗМОВ ПЕРЕХОДА К ИННОВАЦИОННОМУ ТИПУ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

1 Аналитический обзор литературных источников по проблеме исследования механизмов перехода к инновационному типу социально-экономического развития региона

Проблема перехода к инновационному типу территориального развития в той или иной мере находит свое отражение в значительном числе научных работ как теоретического, так и практического характера.

Теоретическая основа современных исследований этой области была заложена в работах Й. Шумпетера и П. Друкера, Ф. Хайека, Н.Д. Кондратьева, Д. Бела и А. Тофлера, К. Потрера. Важный вклад в теорию инновации внесли Р. Нельсон, Б. Лундвелл и К. Фримен, предложившие концепцию национальной инновационной системы, представляющей собой совокупность институтов, призванных создавать, хранить и передавать знания, определяющие новые технологии.

Проблематика перехода к инновационному типу развития исследована российскими учеными: Д.С. Львовым, исследовавшим особенности управления научно-техническим прогрессом; Л.И. Абалкиным, А.Г. Аганбегяном, Р.С. Гринбергом, В.И. Маевским, Д.Е. Сорокиным, Ю.Я. Яковцом, труды которых посвящены изучению условий перехода современной России к инновационному типу развития. Экономико-технологические и организационные аспекты перехода России к инно-

вационному типу развития были комплексно рассмотрены в работах таких авторов как С.Ю. Глазьев, М.А. Бендиков, А.Е. Варшавский, М.Д. Дворцин, Е.Б. Ленчук, Н.И. Комков, И.Э. Фролов. Различные аспекты формирования национальной инновационной системы и управления инновациями представлены в работах Л.М. Гохберга, А.А. Дынкина, Н.И. Ивановой, Б.Н. Кузыка.

Неоднородность социально-экономического и географического пространства России обусловила появление работ, связанных с анализом условий перехода к инновационному типу развития в пространственном и региональном разрезе. Это направление представлено работами таких исследователей как Е.М. Бухвальд, С.Д. Валентей, А.Г. Гранберг, Т.Е. Кузнецова, Л.В. Никифоров, П.А. Минакир, С.А. Суспицын.

Отдельные вопросы особенностей перехода к инновационному типу развития российского Севера и, в частности, Республики Коми, нашли свое отражение в работах Д.А. Додина, В.В. Кулешова, В.Н. Лаженцева, А.Н. Пилясова, Т.П. Скуфьиной, И.Е. Семенова, В.С. Селина, Р.И. Шнипера и др.

В то же время проблемы перехода к инновационному типу развития российских регионов изучены недостаточно. Необходимо выделение системы приоритетов, задач и механизмов, которые позволят не только сформировать региональные стратегии развития, но и использовать особенности экономической структуры различных регионов для повышения уровня интегрированности экономического пространства страны, развития ее внутреннего рынка и формирования национальной инновационной системы.

2 Материалы анализа опыта ведущих российских регионов в сфере формирования региональных инновационных систем

Создание национальной инновационной системы относится к числу высших приоритетов социально-экономической политики российского государства. Важная роль в этом процессе принадлежит регионам России. Сегодня именно они определяют основные направления и дина-

мику преобразований в экономике, формируют инновационную среду с учетом местных особенностей, прорабатывают и реализуют основные положения региональной научно-технической политики

С учетом отечественного и зарубежного опыта можно сформулировать следующих подходы к формированию региональных инновационных систем:

– индивидуальный характер в рамках единой федеральной нормативной правовой базы. При этом в случае необходимости законодательно могут быть установлены специальные условия, характерные для каждого региона;

– государственная поддержка, инвестиционные проекты и программы которой соответствуют приоритетам государственной социально-экономической и научно-технической политики;

– развитие с использованием имеющихся конкурентоспособных компонентов ресурсного, производственного, научного и интеллектуального потенциала;

– выбор направлений развития исходя из максимальной возможного использования имеющихся конкурентных преимуществ экономики региона;

– учет тенденций технологического развития;

– учет требований рынка;

– необходимый уровень развития инфраструктуры региона.

В силу исторически сложившихся условий российские регионы значительно различаются по уровню социально-экономического развития, численности населения, промышленному и научно-техническому потенциалу. Почти 80% населения страны проживает в европейской части, площадь которой не превышает 25% территории всей страны. Здесь же производится почти 74% ВВП и 80% промышленной продукции. При этом Сибирь и Дальний Восток обеспечивают две трети объема производства минеральных ресурсов и энергетического сырья.

В соответствии с Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года инновационное развитие российских регионов ориентировано на:

• развитие научно-технического и образовательного потенциала крупных городских агломераций с высоким качеством среды обитания

и человеческим потенциалом, динамичной инновационной и образовательной инфраструктурой;

• формирование территориально-производственных кластеров, ориентированных на высокотехнологичные производства в приоритетных отраслях экономики, с концентрацией таких кластеров в урбанизированных регионах;

• создание территориально-производственных кластеров на слабо освоенных территориях, ориентированных на глубокую переработку сырья и производство энергии с использованием современных технологий.

Региональное развитие в настоящее время определяется в основном уже сформировавшимися зонами опережающего экономического роста, к которым относятся:

• крупнейшие агломерации с наиболее динамичным экономическим ростом, обеспечивающим приток населения и инвестиций;

• крупные города – центры регионов, рост которых обеспечивается концентрацией сервисных функций и индустриальных производств;

• территории, на которых сосредоточена добыча полезных ископаемых и их переработка, развитие которых менее устойчиво и зависит от конъюнктуры цен, но значительные бюджетные поступления позволяют развивать человеческий потенциал и инфраструктуру.

В ближайшем будущем существенный вклад в региональное развитие будут вносить перспективные центры опережающего экономического роста, к которым относятся:

• агломерации и индустриальные центры Поволжья, Южного и Среднего Урала, на территории которых развиваются научные и образовательные центры и сосредоточены достаточно мощные высоко- и среднетехнологичные отрасли, а также сырьевые и перерабатывающие производства. Эти регионы обладают одним из наиболее высоких нереализованных потенциалов инновационного развития;

• города Сибири с более высоким уровнем развития человеческого капитала и потенциалом развития инновационной экономики, а также порты Севера и Дальнего Востока (гг. Томск, Новосибирск, Красноярск и Иркутск).

В настоящее время в ряде регионов Российской Федерации происходит активное формирование инновационных систем. Данный процесс заключается в:

а) выработке региональных форм регулирования инновационной деятельности. Формы регулирования часто воспроизводят «лучшие практики», имевшие место в отдельных регионах, и вписываются в макроэкономические условия и программы, предлагаемые Российской Федерацией;

б) развитии инфраструктуры инноваций;

в) формировании инновационной практики субъектов экономической деятельности.

В различных регионах взаимное влияние и согласованность указанных процессов имеет разное качество и интенсивность и определяется несколькими ключевыми факторами, одним из которых является региональная инновационная политика. Она выражается, в том числе, в регулировании инновационной деятельности на региональном уровне.

Основными документами, регулирующими вопросы инновационного развития на региональном уровне, являются:

• стратегии регионального социально-экономического развития (в части, определяющей развитие и использование инновационного потенциала);

• законы об инновационной деятельности;

• региональные целевые программы развития инноваций;

• положения о специализированных органах, ответственных за проведение региональной инновационной политики.

Большинство российских регионов в разной степени уделило внимание развитию инновационной деятельности, что нашло отражение в актах законодательной поддержки инноваций. Чаще всего эти акты бывают двух видов – региональные законы об инновационной деятельности и законы (постановления) о концепциях инновационного развития региона или о программах поддержки инновационной деятельности. В общих чертах, законы об инновационной деятельности представляют собой документ разъяснительного толка, концепции же определяют действия региональных властей по поддержке инновационной деятельности, которые выражаются в создании условий для ин-

новационной деятельности, предоставлении субсидий и льгот инновационным предприятиям и организациям и т.п.

Анализируя концепции и программы регионального развития субъектов Российской Федерации, можно выделить следующие общие предложения:

1. Создание региональной инновационной инфраструктуры – технопарков, инновационных центров, бизнес-инкубаторов и т.д., чаще всего с указанием сроков и объёмом выделенных средств.

2. Подготовка и переподготовка кадров инновационных отраслей, особенно менеджерского звена (как правило, в местных вузах либо на базе организованных тренинговых центров). Иногда предполагается финансирование для зарубежной стажировки специалистов.

3. Проведение конкурсов на лучший инновационный проект и на лучшее внедрение инноваций.

4. Информационное обеспечение инновационной деятельности – как для улучшения инвестиционного имиджа региона, так и для пропаганды инноваций среди предприятий:

5. создание интернет-сайтов, тематических баз данных, выпуск брошюр и монографий,

6. проведение круглых столов и телевизионных программ.

Примерно в половине действующих стратегий социально-экономического развития субъектов Российской Федерации зафиксированы положения о необходимости проведения дополнительных исследований для определения направлений инновационного развития региона.

Важным шагом в формировании законодательной базы для развития инновационной деятельности является разработка мер по созданию механизмов венчурного финансирования, в частности, региональных венчурных фондов. Однако подобные шаги на данный момент прописаны лишь в малом числе программ (концепций) развития инновационной деятельности.

В некоторых региональных стратегиях (Ростовская область, Республика Татарстан, Оренбургская область, Ульяновская область, Челябинская область) говорится о необходимости введения налоговых льгот и бюджетной помощи предприятиям, внедряющим инновации в производство.

Можно отметить, что за время, которое прошло с принятия «Основных направлений политики Российской Федерации в области развития инновационной системы на период до 2010 года» – первого официального государственного документа, в котором дано определение национальной инновационной системы в соответствии с международными стандартами, российская инновационная система претерпела значительные изменения, превратилась в институт развития, перспективность и значение которого уже мало кто оспаривает. Эти тенденции прослеживаются и на региональном уровне.

Вместе с тем, можно выделить ряд имеет ряд слабых сторон формирования региональных инновационных систем. Основными из них являются:

– недостаточная координация между государственным и частным сектором в разработке приоритетов и мер финансовой поддержки инноваций;

– низкий уровень реализации принятых мер, направленных на развитие инновационной деятельности в предпринимательском секторе и решение проблем технологического отставания промышленности;

– некомплексный характер политики, направленной на улучшение межведомственного трансфера знаний и технологий, низкий уровень межведомственной координации инновационной деятельности;

– низкий уровень поддержки малых инновационных предприятий на всех стадиях развития, отсутствие в стране крупных инновационных компаний и как следствие – отсутствие системы продвижения реального практического опыта инновационного предпринимательства.

Кроме того, при формировании региональных инновационных систем должен быть учтен сложившийся уровень развития инновационного потенциала региона и обоснованы предельные значения его уровня, обуславливающие возможность создания инновационной системы и необходимость ее формирования в конкретном регионе.

Важность оценки фактического состояния инновационного потенциала, требует совершенствования рекомендуемых методов и подходов, а также применяемых в настоящее время (хотя не очень распространенных) не только в научных целях, но и в управленческой практике.

3 Материалы оценки эффективности подходов к формированию региональных инновационных систем

Проанализировав, основные концепции региональных инновационных систем, разработанные российскими и зарубежными учеными можно сделать следующие выводы:

1. Большинство моделей имеет достаточно устойчивую совокупность структурных элементов: система генерации знаний, образование, инфраструктура, государственная поддержка, производство наукоемкой инновационной продукции, рынок (в некоторых моделях), кластеры (в некоторых моделях)

2. Практически во всех моделях (за редким исключением) ряд институциональных взаимосвязей определяется последовательностью инновационной цепочки, т.е. первым элементом следует генерация и трансформация знаний (элемент «наука», что тождественно появлению и зарождению идеи в инновационной цепочке), а завершается реализацией инновационной продукции на рынке (через элемент «инновационная инфраструктура»).

3. Практически все модели (за редким исключением) обладают высокой степенью обобщения, благодаря чему трудно выявить специфику того или иного региона (наличие развитого НОК, структуру промышленности и т.д.)

4. Во многих концепциях слабо проанализирована роль данной системы как элемента системы более высокого порядка.

5. Как правило региональные концепции инновационного развития (разделы инновационной политики Концепций социально – экономического развития регионов) разрабатывались до принятия Федеральной Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года (утв. Распоряжением Правительства РФ от 08.12.2011 N 2227-р «Об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года»), а потому не в полной мере отражают Основные направления реализации, Мероприятия по реализации, Целевые индикаторы региональной проекции.

Формирование эффективной региональной инновационной системы может быть достигнуто при наличии следующих условий:

необходимого уровня развития научно-технического потенциала региона;

конкурентных преимуществ региона;

достаточно ёмких рынков сбыта инновационной продукции хозяйственного комплекса региона;

источников финансовых средств;

реальной поддержки инновационного развития территории со стороны органов власти.

Выше изложенное позволяет сделать вывод о том, что необходимо обратить внимание на институциональный механизм обеспечения процессов формирования и функционирования региональной инновационной системы, значительное влияние которого не всегда очевидно, но неизменно присутствует практически в любых экономических явлениях. Построение региональной инновационной системы обязательно будет и должно сопровождаться процессом институциональных реформ. Поскольку формализованные виды институтов имеют в своей основе неформальные правила, культуру и традиции, в которых отражается вся историческая эволюция сознания населения данного конкретного региона и изменение которых в короткие сроки практически невозможно, то процесс постепенного комплексного замещения, вытеснения и дополнения старых институтов новыми представляется вполне обоснованным и логичным. При этом должны быть выявлены и устранены существующие диспропорции в развитии институтов, приводящие к таким последствиям, как усиление коррупционных явлений, развитие непродуктивных, а зачастую даже вредных институциональных форм. Для России и ее регионов актуальной остается проблема доминирования институтов власти над институтами собственности, приводящая к замедлению развития институтов рынка и институтов инновационного развития.

4 Материалы анализа особенностей управления формированием инновационной инфраструктуры в регионах разного типа

Одной из ключевых подсистем региональной инновационной системы является инфраструктура. В настоящее время многие исследователи предлагают свои определения инновационной инфраструктуры региона, однако большинство из них не отражают сущность процессов, протекающих в данном объекте. Корректной представляется следующая формулировка: «Инновационная инфраструктура – подсистема региональной инновационной системы, представленная в виде совокупности определенных организаций, способствующая развитию инновационного бизнеса на разных стадиях его жизненного цикла, а также реализации инновационного процесса в регионе» [1].

Формирование инновационной инфраструктуры на региональном уровне должно осуществляться на принципах активной поддержки со стороны государства в программно-целевом обеспечении; учета специфики субъекта РФ с точки зрения географического, исторического, демографического, социального, экономического факторов; обеспечения соответствия направлений развития организаций инновационной инфраструктуры потребностям экономики региона; комплексности, способной оказывать услуги на всех этапах инновационного процесса; организации инновационной инфраструктуры должны иметь возможность координировать свои действия при оказании услуг, а также взаимодействовать с аналогичными организациями других регионов; обеспечения гибкости системы инновационной инфраструктуры, ее соответствия изменяющимся внешним условиям.

Реализация названных принципов позволит сформировать инновационную структуру, адекватную рыночной экономике. в современных условиях цель инновационной инфраструктуры на мезоуровне заключается в обеспечении устойчивого сбалансированного экономического развития региона за счет создания условий для увеличения инновационного уровня и конкурентоспособности производства, выхода инновационной продукции на внутренний и внешний рынок.

Инфраструктура инновационной системы региона реализует большое количество функций, однако наиболее важными являются:

1) содействие генерации наукоемкого малого предпринимательства;

2) коммерциализация научных разработок вузов и НИИ;

3) оказание услуг инновационному бизнесу с целью восполнения недостающих компетенций и формирования дополнительных конкурентных преимуществ.

Обычно выделяются следующие подсистемы (виды) инновационной инфраструктуры:

финансовая – различные типы фондов (бюджетные, венчурные, страховые, инвестиционные) и другие финансовые институты (например, фондовый рынок, особенно в части высокотехнологичных компаний);

производственно-технологическая – технопарки, инновационно-технологические центры, бизнес-инкубаторы, центры трансфера технологий и т.п.;

информационная – собственно базы данных и знаний, центры доступа, аналитические, статистические, информационные и тому подобные центры (т.е. организации, оказывающие услуги);

кадровая – образовательные учреждения по подготовке и переподготовке кадров в области научного и инновационного менеджмента, технологического аудита, маркетинга и т.д.;

экспертно-консалтинговая – организации, занятые оказанием услуг по проблемам интеллектуальной собственности, стандартизации, сертификации, а также центры консалтинга, как общего, так и специализирующегося в отдельных сферах (финансов, инвестиций, маркетинга, управления и т.д.).

В настоящее время в России зарегистрировано более 110 технопарков, еще больше – инновационно-технологических центров, более 100 центров трансфера технологий, 10 национальных инновационно-аналитических центров, более 80 центров научно-технической информации, более 130 бизнес-инкубаторов, 15 центров инновационного консалтинга и другие организации инновационной инфраструктуры.

Что касается регионального распределения организаций инфраструктуры необходимо учитывать направленность организации, способ ее создания и источники финансирования. Например, технопарки соз-

давались в основном по инициативе и под патронажем университетов и научных центров, и в настоящее время часто ими же и финансируются или действуют относительно самостоятельно, поэтому технопарков в регионах России больше там, где больше научных организаций и где они крупнее. То же в значительной степени относится и к ИТЦ, хотя первоначально инициатива их создания шла от государства. В создании центров трансфера технологий (ЦТТ) федеральные и региональные органы власти обычно формально не участвуют, хотя и оказывают им косвенную поддержку, поэтому их распределение по стране в основном строится по тому же принципу, что и у технопарков.

Важными единицами инфраструктуры региональной инновационной системы, способствующими реализации основных ее функций, являются бизнес-инкубаторы.

В регионах формируются разные модели бизнес-инкубаторов: в качестве юридического лица или в составе других структур поддержки малого предпринимательства. В форме некоммерческого партнерства созданы бизнес-инкубаторы «Угреша» в г. Дзержинском Московской области, инкубатор инновационных технологий в Томске. В форме обществ с ограниченной ответственностью существуют бизнес-инкубаторы в Нижнем Новгороде и окружной бизнес-инкубатор в Ханты-Мансийске.

В ряде регионов складываются сложные организационные схемы, включающие разнообразные структуры поддержки малого инновационного предпринимательства с участием бизнес-инкубаторов. Так, в г. Череповце Вологодской области бизнес-инкубатор действует в составе некоммерческого партнерства «Агентство городского развития», в г. Троицке Московской области – на базе Национального агентства технологической поддержки предпринимательства «Интекс». В Обнинске бизнес-инкубатор создается на базе Обнинского центра науки и технологий. Тамбовский инновационный бизнес-инкубатор является структурным подразделением негосударственного учебного центра. Межвузовский студенческий бизнес-инкубатор «Эврика» в г. Орле создан при автономной некоммерческой организации «Технологическая площадка «Центр инновационных предприятий».

Инновационный бизнес-инкубатор в Иркутске является одной из структур Центра предпринимательских возможностей, учрежденного

Иркутским научным центром СО РАН, Иркутским техническим университетом и Некоммерческим партнерством товаропроизводителей и предпринимателей Иркутской области. Такие организационные построения создают для бизнес-инкубаторов определенные преимущества. Их взаимодействие с другими структурами поддержки значительно расширяет возможности инкубирования малых предприятий в получении разнообразных услуг и позволяет обеспечить комплексную поддержку инновационного предпринимательства.

Региональные органы власти часто становятся инициаторами использования бизнес-инкубаторов для установления взаимодействия между субъектами малого предпринимательства и крупными промышленными предприятиями, что обеспечивает партнерские отношения и кооперационные связи.

Как показывает практика, наиболее часто бизнес-инкубаторы функционально и организационно тяготеют к технопаркам, выращивая для них малые инновационные фирмы. Взаимодействие этих структур складывается по-разному. Создаваемые в последнее время технопарки предполагают наличие в их составе бизнес-инкубаторов уже на стадии проектов. Примером могут служить технопарки в сфере высоких технологий, создаваемые согласно государственной программе в Московской, Новосибирской, Нижегородской, Калужской, Тюменской областях. Наличие бизнес-инкубаторов предусмотрено и в проектах особых экономических зон технико-внедренческого типа в Дубне, Зеленограде, Санкт-Петербурге и Томске.

Наиболее распространенной практикой во многих регионах является создание бизнес-инкубаторов при университетах. Это объясняется тем, что именно при университетах сложился высокий потенциал идей и научных разработок, для реализации которых требуется организационная и финансовая поддержка.

Во многих субъектах РФ формируется точка зрения, что поддержка малого бизнеса должна обеспечиваться за счет создания региональных сетей бизнес-инкубаторов. Такая форма функционирования институциональных структур позволяет не только расширить набор услуг за счет объединения возможностей ряда инкубаторов, но и обеспечить взаимодействие инкубируемых малых предприятий с органами власти,

финансовыми структурами, крупными промышленными предприятиями. Создание сети бизнес-инкубаторов с привлечением средств региональных и местных бюджетов предусматривается региональными программами поддержки малого предпринимательства в Нижегородской, Калужской, Кировской, Астраханской, Саратовской областях и Красноярском крае.

Анализ существующих теоретических подходов к формированию инновационной инфраструктуры и обзор опыта российский регионов показывают, что с точки зрения ресурсно-компонентностного состава в нее должны входить финансовая, материальная, научная, информационная, кадровая, экспертно-консалтинговая и правовая составляющие. Однако практика свидетельствует о том, что существующая региональная инновационная инфраструктура структура далеко не всегда соответствует указанному перечню.

Одним из инструментов формирования инновационной инфраструктуры является региональное законодательство в сфере инноваций. Данные, представленные на сайте «Наука и инновации в регионах России», свидетельствуют о недостаточном уровне внимания к вопросам регулирования инновационной деятельности и, соответственно, инновационной инфраструктуры. В ряде республик, краев и областей до сих пор не приняты базовые законы в сфере инноваций, у отдельных регионов они носят рамочный характер, часть субъектов РФ не имеет стратегий и планов развития инновационной деятельности.

В этой связи необходимо выделить важный аспект: интенсивность процессов формирования инновационной инфраструктуры обусловливает необходимость выделения инновационного законодательства в отдельный блок, в компетенции которого находилось бы регулирование комплекса вопросов данного направления в сфере организационной, финансовой, кадровой и др.

Важной проблемой для уже созданных институтов инфраструктуры является низкая эффективность их деятельности. Многие процедуры, осуществление которых предусматривается соответствующей организацией, затянуты во времени, проходя всевозможные согласования и утверждения, во многом являются бюрократизированными, что приводит к устареванию технологических решений. С этой точки зрения, на

наш взгляд, требуется разработка регламентов, устанавливающих более доступный и менее продолжительный процесс.

Также немаловажно учитывать при определении комплекса мер государственного регулирования процессов формирования инновационной инфраструктуры показатели инновационного потенциала региона, В этой связи государственная политики в сфере инноваций в целом и в направлении формирования и развития инновационной инфраструктуры в частности должна быть основана на дифференцированном подходе к управлению региональными инновационными процессами.

Обобщив результаты теоретических исследований и практический опыт, можно выделить следующие группы регионов, формирование инновационной инфраструктуры в которых должно быть основано на учете специфики развития региональных инновационных систем:

1. «Мировые города» – Москва, как административный, научный и финансовый центр России, Санкт-Петербург, как культурный и исторический центр. Эти города уже имеют необходимый потенциал для развития всех видов инновационной деятельности, в том числе – постиндустриальной. По мере создания национальной инновационной системы они с неизбежностью сосредоточат «штабные» структуры («фронт-офисы») всего инновационного процесса. Эти же города с неизбежностью сосредоточат основную часть образовательного потенциала страны. В эту инновационную зону будут пытаться войти некоторые другие города-миллионники (Нижний Новгород, Екатеринбург), а также исторические университетские и научные центры – Казань, Томск, Новосибирск, Калининград. При последовательном развитии транспортной системы страны, в частности – при полномасштабном вводе в эксплуатацию «коридора» «Север-Юг», к зоне «мировых городов» могут быть причислены узловые точки «коридоров»: Мурманск, Казань, Актау.

2. Исторические промышленные области, советские научно-производственные территориальные комплексы (Московская, Ленинградская области, области бывшего Волго-Вятского территориально-производственного комплекса, Южной Сибири). Эта инновационная зона наиболее привлекательна для создания традиционных военно-промышленных инновационных кластеров.

3. Новые индустриальные и индустриально-сырьевые области (Вологодско-Череповецкая агломерация, Ямало-Ненецкий АО, Мурманская область, Республика Коми, Республика Карелия, Тюмень, Сургут, Ханты-Мансийск, Оха, Южно-Сахалинск, Красноярск, Норильск). В эту инновационную зону будут стремиться войти ряд субъектов Федерации, разрабатывающих планы опережающего развития – Магаданская область, Камчатка, зона Северного Морского Пути.

4. Области с низким или отсутствующим инновационным потенциалом (весь Южный Федеральный Округ, области ЦФО за исключением Московской, Псковская и Новгородская области).

5. Области с неопределенным инновационным потенциалом (Дальний Восток, полностью обеспеченный в ресурсном и географическом отношении, но обладающим низкой инвестиционной привлекательностью, испытывающий острый демографический и кадровый «голод».

5 Материалы анализа механизмов формирования и реализации инновационного сценария реализации стратегии социально-экономического развития региона

Методические рекомендации по подготовке стратегий социально-экономического развития субъектов Российской Федерации

II. Принципы разработки Стратегии субъектов РФ

1. Стратегия субъекта РФ разрабатывается в соответствии с Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, стратегиями (концепциями) социально-экономического развития федеральных округов (отдельных территорий), федеральными программными документами развития отраслей экономики и социальной сферы.

2. Устанавливается единый временной горизонт разработки Стратегии субъектов РФ на период до 2020 года.

3. Стратегия субъекта РФ должна иметь инновационный социально ориентированный тип экономического развития.

4. Инновационное развитие субъекта Российской Федерации

Проводится анализ текущего состояния инновационного развития субъекта Российской Федерации с указанием существующей инновационной инфраструктуры (технопарки, бизнес-инкубаторы, венчурные фонды и т.д.).

Перечисляются основные направления инновационного развития субъекта Российской Федерации, отдельно выделяются направления, отнесенные к Перечню приоритетных направлений развития науки, технологий и техники Российской Федерации (утвержден Президентом Российской Федерации 21 мая 2006 г. № Пр-843), а также отдельно выделяются технологии, отнесенные к Перечню критических технологий Российской Федерации (утвержден Президентом Российской Федерации 21 мая 2006 г. № Пр-842).

В соответствии с «Основами политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2010 года и дальнейшую перспективу», утвержденными Президентом Российской Федерации В.В. Путиным 30 марта 2002 г. № Пр-576, важнейшими направлениями государственной политики в области развития науки и технологий являются:

развитие фундаментальной науки, важнейших прикладных исследований и разработок;

совершенствование государственного регулирования в области развития науки и технологий;

формирование национальной инновационной системы;

повышение эффективности использования результатов научной и научно-технической деятельности;

сохранение и развитие кадрового потенциала научно-технического комплекса;

интеграция науки и образования;

развитие международного научно-технического сотрудничества.

Необходимо прописать меры по достижению приоритетных направлений инновационного развития субъекта Российской Федерации.

6. Методика обоснования необходимости перехода к инновационному типу развития региональной социально-экономической систем

Требования к стратегии социально-экономического развития субъекта Российской Федерации, утвержденные приказом Министерства регионального развития Российской Федерации от 27.02.2007 № 14, определяют в качестве рекомендации к процессу разработки стратегии анализ 2-3 наиболее вероятных сценариев социально-экономического развития субъекта Российской Федерации на долгосрочную перспективу, а также выбор целевого сценария развития субъекта Российской Федерации на основании оценки рисков и ресурсных возможностей.

Однако следует заметить, что изложенное в выше упомянутом документе требование взаимной увязки «системы приоритетных направлений, целей и задач деятельности органов субъектов РФ» с «целевым сценарием, приоритетными направлениями развития региона, концепцией развития электроэнергетики, основными положениями политики социально-экономического развития РФ, проводимой и декларируемой Правительства РФ», ставит перед регионами задачу такого уровня сложности, которая не может быть решена имеющимися в их распоряжении средствами даже при рассмотрении одного сценария развития, не говоря уже о рассмотрении всех возможных сценариев развития при заданных начальных ограничениях. Очевидным следствием этого факта будет искажение или разрушение выбранного сценария по мере продвижения по пути его реализации. Практика показывает, что большая часть региональных стратегий ограничивается рассмотрением двух сценариев развития, один из которых принято называть инерционным, а второй инновационным. Инновационным сценарием, как правило, называют сценарий, направленный на более активное внедрение научно-технических достижений и развитие инновационной инфраструктуры. Очевидно, что современным является другое понимание, включающее организационные, кадровые, антропотехнические и др. инновации.

Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года в качестве целевого для экономической политики определен инновационный сценарий, так как системное

решение поставленных социально-экономических задач состоит в переходе российской экономики от экспортно-сырьевого к инновационному социально-ориентированному типу развития, что предполагает существенное изменение в механизмах и структуре экономического роста.

Принятие Концепции конкретизировало вектор регионального социально-экономического развития. В проекте методических рекомендаций по подготовке стратегий социально-экономического развития субъектов Российской Федерации, разработанных Министерством регионального развития в 2010 г., в качестве одного из основополагающих принципов разработки региональной стратегии определен следующий: «Стратегия субъекта РФ должна иметь инновационный социально ориентированный тип экономического развития». А это предполагает безусловный приоритет инновационного сценария развития над всеми остальными.

Таким образом, на законодательном уровне предопределена необходимость перехода субъектов Российской Федерации к инновационному типу развития и формирования региональных инновационных систем.

Как отмечалось выше региональная инновационная система представляет собой совокупность взаимосвязанных организаций (структур), занятых производством и (или) коммерческой реализацией знаний и технологий, и комплекса институтов правового, материально-финансового, информационного и социального характера, обеспечивающих взаимодействие образовательных, научных, предпринимательских и некоммерческих организаций и структур во всех сферах экономики и общественной жизни на региональном уровне.

Теория и практика показывают, что для создания эффективной региональной инновационной системы необходимо:

– повысить спрос на инновации со стороны большей части отраслей региональной экономики, поскольку в настоящее время инновационная активность сконцентрирована в узком числе секторов, а технологическое обновление производства опирается преимущественно на импорт технологий, а не на отечественные разработки;

– повысить эффективность сектора генерации знаний (фундаментальной и прикладной науки), так как происходит постепенная утрата созданных в предыдущие годы заделов, старение кадров, имеет место снижение уровня исследований, слабая интеграция в мировой рынок

инноваций и отсутствует ориентация на потребности региональной экономики;

– преодолеть фрагментарность созданной региональной инновационной инфраструктуры, поскольку многие его элементы созданы, но не поддерживают инновационный процесс на протяжении всего процесса генерации, коммерциализации и внедрения инноваций на уровне регионов.

В то же время дальнейшее формирование региональной инновационной системы, отвечающее перспективам долгосрочного развития страны, сталкивается с такими системными проблемами, как:

– наличие низкого спроса со стороны реального сектора региональной экономики на перспективные – с точки зрения их коммерческого применения – результаты научно-технической деятельности. При этом основными экономическими факторами, сдерживающими инновационную активность предприятий реального сектора региональной экономики, являются недостаток собственных средств для расширения данного вида деятельности, высокая стоимость инноваций, экономические риски и длительные сроки окупаемости;

– отсутствие развитой нормативной правовой (законодательной) базы для осуществления инновационной деятельности, а также мер её государственной поддержки, включая прямые (бюджетное финансирование) и косвенные (налоговые преференции, государственные гарантии и т.п.) механизмы;

– отсутствие действенных механизмов реализации определённых государством приоритетных направлений развития науки, технологий и техники страны, общая «размытость» перечня критических технологий, множественность научных организаций, претендующих на соответствующую государственную поддержку. Следствием этого становится нерациональное распыление бюджетных средств и недофинансирование исследований (развития знаний) в перспективных областях науки, обеспечивающих конкурентоспособность региональной экономики на рынке;

– ослабление кооперационных связей между научными организациями, учреждениями образования и производственными предприятиями, в т.ч. на уровнях системы воспроизводства научных кадров, органи-

зационного обеспечения цепи «прикладные исследования – опытно-конструкторские разработки – производство», подготовки кадров под конкретные направления инновационной деятельности;

– низкая информационная прозрачность инновационной сферы, прежде всего, недостаток информации о новых технологиях и возможных рынках сбыта принципиально нового (инновационного) продукта, а также – для частных инвесторов и кредитных организаций – об объектах вложения капитала с потенциально высокой доходностью;

– недооценка частью органов региональной власти и управления социально-экономической значимости развития инновационных процессов в регионе, что приводит к не всегда обоснованному выбору отраслевых и местных приоритетов технологического развития и, соответственно, снижению эффективности использования бюджетных средств.

Следовательно, при определении основных направлений политики в области развития региональной инновационной системы необходимо предусмотреть: объединение усилий региональной власти, направленных на формирование региональной инновационной системы и её эффективное функционирование, объединение усилий и ресурсов региональных властей и предпринимательского сектора экономики для активизации инновационных процессов, объединение всех звеньев региональной инновационной системы в единый механизм в интересах формирования инновационного источника экономического развития региона.

Можно выделить следующие основные подсистемы региональной инновационной системы:

– региональная экономическая политика;

– инновационное и научно-техническое региональное законодательство;

– система генерации и распространения знаний, тесно связанная с системой образования и профессиональной подготовки, производством наукоёмкой продукции, рынком и соответствующей региональной инфраструктурой, законодательством на уровне региона;

– система производства наукоёмкой продукции и услуг;

– система региональной инновационной инфраструктуры, включая финансовое обеспечение;

– система образования и профессиональной подготовки и рынок.

Так, на уровне регионов для обеспечения их инновационного развития, на наш взгляд, необходимы:

– разработка стратегии управления инновациями на уровне региона;

– разработка (доработка принятой до 2011 года) Концепции инновационного развития субъекта РФ, учитывающей объективные и субъективные факторы его социально-экономического развития и предусматривающей механизмы реализации стратегических приоритетов инновационного развития РФ до 2010 года (в соответствии со Стратегией инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года, утв. Распоряжением Правительства РФ от 08.12.2011 N 2227-р «Об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года»)

– создание при региональных администрациях специального отдела, отвечающего за сбор и внедрение инноваций, поиск инноваций как внутри региона, так и за его пределами;

– разработка мер по стимулированию инновационной активности человеческих ресурсов;

– организация центров по оценке технологий;

– создание центров регионального развития и распространения новых технологий;

– отбор и бюджетное финансирование инноваций.

На примере анализа процессов формирования региональной инновационной политики Республики Коми представляется важным в процессе доработки существующей Концепции инновационной деятельности в отраслях экономики и социальной сферы дополнение инновационной деятельности Республики Коми описание посредством проектирования и описания следующих механизмов:

1. Формирования компетенций инновационной деятельности (через систему Образования Республики Коми, Обучения инновационному предпринимательству, проектов вовлечения молодёжи в инновационную деятельность, формирования культуры инноваций и повышения престижа инновационной деятельности)

2. Повышения инновационной активности бизнеса (в части формирования Инновационной среды, Стимулирования инноваций на существующих предприятиях и поддержки создания новых инновацион-

ных компаний, Объединения усилий бизнеса, науки и государства на региональном уровне по реализации приоритетных направлений модернизации и технологического развития, Содействия инновационному развитию секторов экономики)

3. Повышения эффективности научных исследований (Структурная модернизация сектора исследований и разработок региона, Кадрового потенциала науки в региональной проекции, Эффективности государственных расходов в сфере науки, предусматриваемых за счёт средств регионального и местных бюджетов, соответствие приоритетов, Развитие негосударственного сектора исследований и разработок в регионе.

4. Региональной составляющей процесса формирования инновационного государства (Внедрение инноваций в системе государственного и муниципального управления региона, в общественном секторе, инфраструктурных отраслях и социальной сфере региона, лучших практик Государственных закупок).

5. Формирования Инфраструктуры инноваций (проектирования и реализации механизмов финансовой поддержки инновационных проектов на всех стадиях их реализации, Развитие инновационной инфраструктуры)

6. Участия региона в формировании национальной и мировой инновационной системы (участие в федеральных программах поддержки российских высокотехнологичных компаний на внешних рынках, содействие созданию высокотехнологичных производств и исследовательских центров международных компаний, активизация международного научно-технического сотрудничества

Немаловажно в процессе управления формированием региональной инновационной системы использовать мировой опыт, который свидетельствует, что уровень инновационного развития государства в целом определяется степенью адаптированности к инновационному развитию региональных систем.

В мировой экономике выработан и апробирован на практике ряд организационно-экономических мер, способствующих интенсификации процесса регионального инновационного развития, таких как:

– осуществление специальных целевых программ на общегосударственном, региональном и местном уровнях;

– прямые государственные субсидии и целевые ассигнования региональных (местных) органов власти;

– местные налоговые льготы, направленные на стимулирование инновационной деятельности предприятий;

– формирование научных парков и региональных центров передовых технологий и создание инкубаторов малого бизнеса;

– привлечение венчурного капитала и мобилизация ресурсов частного сектора на решение задач регионального развития;

– формирование предпринимательских сетей и кластеров;

– совершенствование информационной, коммуникационной и финансовой инфраструктуры;

– организация управленческого консультирования предпринимателей и другие меры.

Важным направлением работ по поддержке инновационной деятельности в российских регионах является выработка целенаправленной политики развития нескольких выбранных приоритетных для региона направлений деятельности или кластеров. При определении приоритетов развития инновационной деятельности целесообразно отталкиваться от уже складывающихся в регионе инновационных кластеров. Под инновационным кластером понимается географически локализованная совокупность инновационно-активных субъектов экономической деятельности с мотивированными и устойчивыми кооперационными отношениями, образующими непрерывную систему получения, освоения в производстве, промышленного выпуска и реализации рыночного продукта в отдельном отраслевом сегменте.

В некоторых регионах России уже существуют кластеры, созданные на основе ключевых отраслей промышленности (химический, нефтегазовый, металлургический, машиностроительный и др.). В качестве примеров российских кластеров можно привести авиакосмические в Москве и Самаре, информационно-телекоммуникационный в Москве, Санкт-Петербурге, Новосибирской и Томской областях, пищевые в Краснодарском крае и Белгородской области, судостроительный в Санкт-Петербурге, лесной кластер в Пермской области, льняной в Ивановской области, машиностроительный в Липецкой и Самарской областях и т.п.

Формирование и развитие региональной инновационной системы можно представить в виде дерева целей (рис.1). В качестве генеральной цели выделяется повышение конкурентоспособности региональной экономики, целей первого уровня – формирование региональных кластеров, системы стратегического планирования и программирования, механизма государственно-частного партнерства, девелопмента территорий, реформа образования, здравоохранения и ЖКХ, развитие малого и среднего инновационного бизнеса. Достижение этих целей обусловлено изменением структуры и качества регионального управления, улучшением делового, инвестиционного и инновационного климата, реформой межбюджетных отношений и местного самоуправления, обеспечением баланса рынка труда.

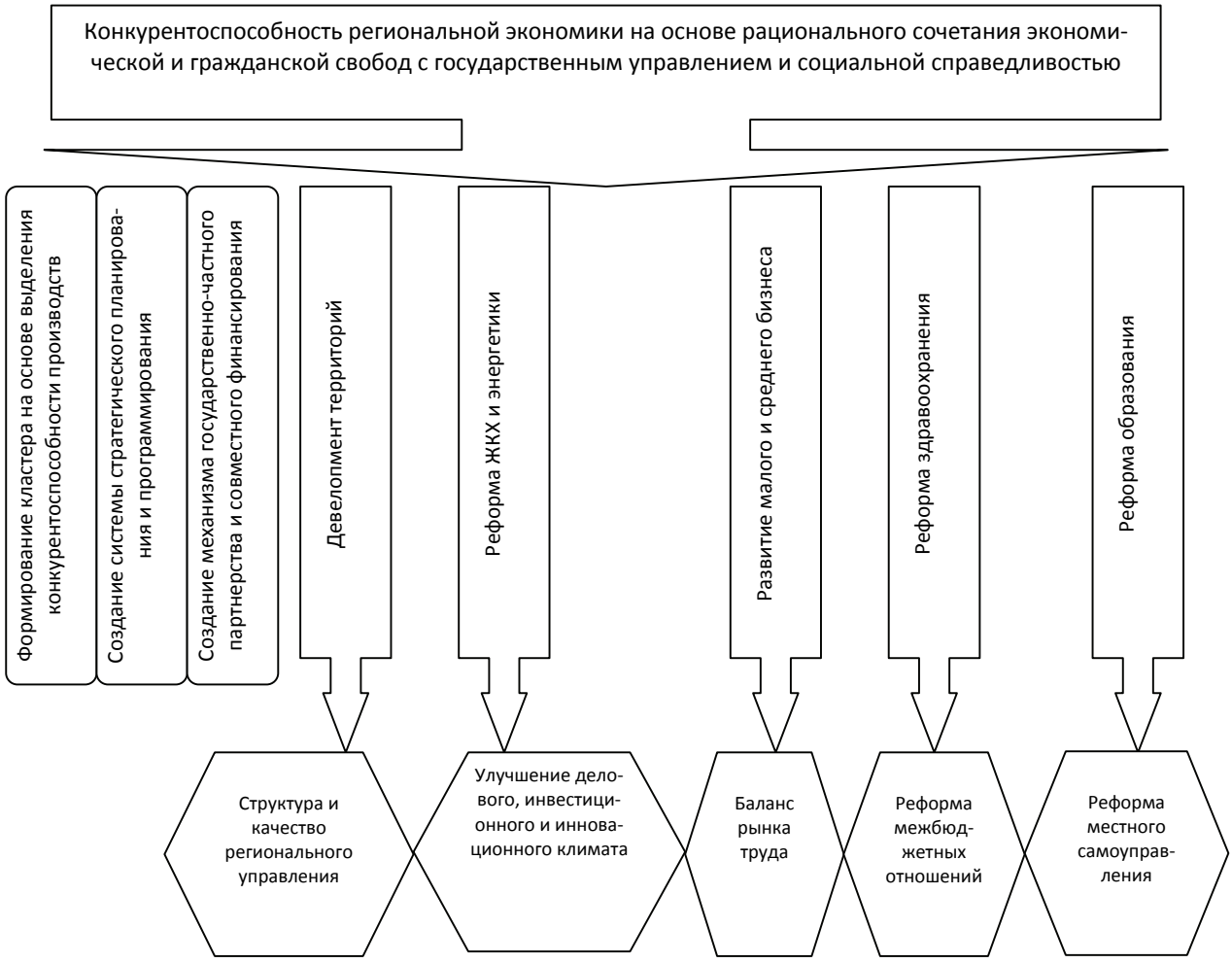


Рисунок 1 – Цели формирования и развития региональной инновационной системы

Необходимо также отметить, что процесс формирования региональных инновационных систем и, соответственно, функционирование механизма инновационного развития должно основываться на ряде принципов, среди которых основными, на наш взгляд, являются:

1) комплексность – комплексная модернизация всех сфер общественных отношений, влияющих на формирование инновационной экономики;

2) системность – согласованное, целеориентированное, взаимосвязанное развитие политической, экономической, социально-культурной, законодательной общественных формаций с целью создания условий для инновационной экономики;

3) последовательность – последовательное проведение всех вышеуказанных процессов.

7. Типовой проект Концепции инновационного развития региона с учетом объективных и субъективных факторов его социально-экономического развития

Введение

I. Основные понятия и термины, используемые в Концепции

II. Современное состояние и проблемы инновационного развития субъекта Российской Федерации

1. Состояние инновационной сферы Субъекта РФ

2. Исходные условия, ключевые проблемы и предпосылки развития инновационной деятельности в отраслях экономики и социальной сферы субъекта РФ

III. Стратегические ориентиры, цель, задачи и принципы инновационного развития Субъекта РФ.

1. Цель и задачи инновационного развития субъекта Российской Федерации в формировании национальной инновационной системы

2. Место и роль региональной инновационной политики в социально-экономическом развитии субъекта Российской Федерации

3. Элементы региональной инновационной системы субъекта Российской Федерации

4. Этапы реализации инновационной политики

IV. Основные направления и механизмы инновационного развития субъекта Российской Федерации

1. Создание благоприятной среды для активизации инновационной деятельности

2. Формирование инновационных компетенций (региональная система образования, проекты Обучения инновационному предпринимательству и стимулирования инновационного поведения в молодёжной среде)

3. Повышение инновационной активности бизнеса (механизмы формирования Инновационной среды, стимулирования инноваций на существующих предприятиях и поддержки создания новых инновационных компаний, объединение усилий бизнеса, науки и государства на региональном уровне по реализации приоритетных направлений модернизации и технологического развития, содействие инновационному развитию секторов экономики.

4. Развитие инновационной деятельности в отраслях экономики и социальной сферы субъекта Российской Федерации.

5. Развитие сектора исследований и разработок (структурная модернизация сектора исследований и разработок, кадровый потенциал науки, эффективность государственных расходов в сфере науки, соответствие исследований государственным приоритетам в области науки и технологий, негосударственный сектор исследований и разработок).

6. Государственный и муниципальный уровень инновационного государства в субъекте Российской Федерации (внедрение инноваций в системе государственного и муниципального управления, инновации в общественном секторе, инфраструктурных отраслях экономики и социальной сферы Субъекта РФ, государственные закупки).

7. Инфраструктура инноваций(развитие механизмов финансовой поддержки инновационных проектов на территории Субъекта РФ, развитие инновационной инфраструктуры на территории Субъекта РФ, меры поддержки высокотехнологичных компаний, субъекта РФ, международное научно-техническое сотрудничество

V. Инструменты реализации Концепции.

VI. Ожидаемые результаты и условия реализации Концепции

Заключительные положения

Литература

1. Pavitt K. Sectoral Patterns of Technology Change: Towards a Taxonomy and a Teory [Текст] / K. Pavitt // Research Policy. – 1984. – Vol. 13. – № 6. – P. 343–373.

Глава 13.

ВЕНЧУРНОЕ ИНВЕСТИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В РЕГИОНАХ РОССИИ

1 Материалы анализа динамики объемов венчурных инвестиций в регионах России, количестве венчурных фондов, отраслевых приоритетах венчурных инвесторов

Венчурные фонды в России стали создаваться с января 1994 г. по инициативе ЕБРР. Их количество возросло с 12 (в 1994 г.) до 174 (в 2011 г.), а суммарная капитализация увеличилась с 0,8 млрд дол. (в 1994 г.) до 20,1 млрд дол. (в 2011 г.).

Проведенный анализ динамики объемов венчурных инвестиций в России, США и Европе показал, что развитие российского рынка венчурного капитала отстает от европейского и американского (табл. 1).

Однако, данные о динамике числа венчурных фондов, их капитализации, а также объема инвестиций свидетельствуют о достаточно стабильном (за исключением 2009 г.) развитии венчурного инвестирования в России (табл.2).

Наибольшая инвестиционная активность характерна для регионов Европейской части РФ (Центральный и Северо-Западный федеральные округа). В 2011 г. на указанные два региона пришлось около 81% от общего объема венчурных инвестиций России (табл. 3). Для активизации привлечения венчурных инвестиций в инновационные компании, расположенные в регионах России, и обеспечения для них равных условий доступа к источникам венчурного капитала необходима соответствующая инфраструктура поддержки.

Таблица 1

Динамика объемов венчурных инвестиций в России, США и Европе, млрд дол.

Год	Россия	США	Европа
2000	0,19	22,00	33,95
2001	0,20	21,20	21,99
2002	0,21	20,80	26,50
2003	0,21	23,10	33,32
2004	0,22	23,80	48,15
2005	0,25	24,90	59,82
2006	0,65	27,60	89,00
2007	1,02	31,20	101,70
2008	1,47	23,10	77,49
2009	0,51	7,70	33,11
2010	2,51	5,52	23,70
2011	3,08	6,57	28,43

Источник: [1-3]

Таблица 2

Динамика числа венчурных фондов, их капитализации, объема инвестиций в России за 2006–2011 гг.

Год	Число действующих фондов	Совокупный объем капитала фондов, млрд долл.	Общая сумма инвестиций, осуществленных в российские компании, млрд долл.	Использование капитала фондов, %	Средний размер инвестиций, приходящихся на один фонд, млн долл.
2006	98	6,28	0,65	10,4	6,6
2007	130	10,26	1,02	9,9	7,8
2008	155	14,33	1,47	10,3	9,4
2009	162	15,20	0,51	3,4	3,1
2010	170	16,80	2,51	14,9	14,8
2011	174	20,1	3,08	15,3	17,7

Составлено по данным [4].

Существует специфика отнесения к тому или иному региону инвестиций в компании, занимающиеся разработкой программного обеспечения и интернет-сервисов, оказывающих телекоммуникационные услуги и т.д. Наличие широких сетей офисов обслуживания или центров разработки, охватывающих многие регионы России (а также

ближнее и дальнее зарубежье), возможность использования услуг аутсорсинга и т.п. вызывают некоторые затруднения при классификации инвестиций по территориальному признаку. В этих случаях географическая привязка сделок осуществлялась, как правило, по расположению головного офиса инвестируемой компании. В связи с этим большинство указанных компаний относятся к Центральному ФО.

Таблица 3

Распределение объемов венчурных инвестиций по федеральным округам за 2008-2011 гг.

Федеральный округ	2008		2009		2010		2011	
	Объем инвестиций, млн долл.	%	Объем инвестиций, млн долл.	%	Объем инвестиций, млн долл.	%	Объем инвестиций, млн долл.	%
Южный	0,38	0,03	4,59	0,90	2,00	0,08	2,00	0,06
Дальне-Восточный	14,00	0,95	0	0	200,10	7,96	4,80	0,16
Уральский	144,13	9,79	1,73	0,34	56,65	2,25	6,69	0,22
Сибирский	45,09	3,06	2,70	0,53	13,45	0,53	58,77	1,91
Приволжский	145,76	9,90	35,65	7,02	24,02	0,96	511,24	16,58
Северо-Западный	133,30	9,05	120	23,63	50,12	2,00	1234,21	40,03
Центральный	989,75	67,2	343,23	67,58	2167,50	86,22	1265,06	41,04
Итого	1472,41	100	507,90	100	2513,84	100	3082,77	100

Составлено по данным [4].

Начиная с 1994 г., венчурная индустрия России некоторое время развивалась сама по себе, без какого-либо активного вмешательства государства. К концу 1990-х годов начался процесс формирования федеральной венчурной политики в России. В настоящее время в России действует 22 региональных венчурных фонда инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере, созданных в 2006–2011 гг. Минэкономразвития Российской Федерации совместно с администрациями регионов общим объемом 8,624 млрд руб. (табл. 4).

Таблица 4

Объем региональных государственно-частных венчурных фондов

№	Название фонда	Управляющая компания	Размер фонда, млн руб.	Год создания
Региональный венчурный фонд инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере				
1	города Москвы	Альянс РОСНО Управление Активами	800	2006
2	Красноярского края	Тройка Диалог	120	2006
3	Пермского края	Альянс РОСНО Управление Активами	200	2006
4	Республики Татарстан	Тройка Диалог	800	2006
5	Томской области	Мономах	120	2006
6	Московской области	Тройка Диалог	284	2007
7	Нижегородской области	ВТБ Управление активами	280	2007
8	Республики Мордовия	Альянс РОСНО Управление Активами	280	2007
9	Республики Татарстан (высоких технологий)	АК Барс капитал	300	2007
10	Санкт-Петербурга	ВТБ Управление активами	600	2007
11	Саратовской области	ВТБ Управление активами	280	2007
12	Свердловской области	Ермак	280	2007
13	города Москвы (Второй)	ВТБ Управление активами	800	2008
14	Воронежской области	Сбережения и инвестиции	280	2009
15	Волгоградской области	Ай-Мэн Кэпитал	280	2009
16	Краснодарского края	Ай-Мэн Кэпитал	800	2009
17	Новосибирской области	Ай-Мэн Кэпитал	400	2009
18	Республики Башкортостан	Сбережения и инвестиции	400	2009
19	Самарской области	Инвест-Менеджмент	280	2009
20	Челябинской области	Сбережения и инвестиции	480	2009
21	Чувашской Республики	НИК Развитие	280	2009
22	Калужской области	Сбережения и инвестиции	280	2010
Итого:			8 624	

Составлено по данным [5-8].

Кроме того, Российская венчурная компания подписала соглашения с администрациями и департаментами данных регионов о сотрудничестве и проведении совместных работ в области развития инновационной деятельности и создания (развития) системы венчурного инвестирования. Кроме указанных в таблице 4 регионов, соглашения о сотрудничестве

были подписаны с правительствами Белгородской, Иркутской, Омской, Ульяновской, Пензенской, Кировской, Астраханской, Тюменской областей, администрациями Тверской, Кемеровской областей, Республиками Коми, Марий Эл, Северная Осетия-Алания, Правительствами Забайкальского и Хабаровского краев [9].

В 2011 г. региональные венчурные фонды осуществили инвестиции на сумму около 25 млн долл.

Развитие венчурного бизнеса в России происходит с большими трудностями, но прогресс очевиден. Этому свидетельствует постоянно проводимые национальные венчурные ярмарки (в 2012 г. пройдет 13-я ярмарка), в которых принимают участие всё больше регионов и инвесторов, причём как российских, так и зарубежных. За всю историю проведения Венчурных Ярмарок (с 2000 г.) в них приняли участие:

552 компаний-экспонентов,

более 400 инвесторов из России и из-за рубежа,

3700 участников из 70 городов России и 30 зарубежных стран (от 700 до 1000 участников ежегодно) [10].

Отличительной чертой ярмарки от традиционных отраслевых выставок является то, что объектом презентации на ней является бизнес, а предметом торга – доля компании.

С целью формированию инвестиционного и предпринимательского климата в регионах России с 2005 года Российская ассоциация венчурного инвестирования (РАВИ) реализует проект региональных венчурных ярмарок, организуемых в сотрудничестве с органами власти инновационно-активных регионов России. На сегодняшний день состоялось 17 региональных ярмарок: в Казани, Новосибирске, Владивостоке, Ростове-на-Дону и Иркутске.

Географическое распределение компаний участниц венчурных ярмарок представлено на рисунке 1. Наибольшую инновационную активность демонстрируют Центральный и Северо-западный федеральные округа (в основном за счет таких крупных городов как Москва и Санкт-Петербург).

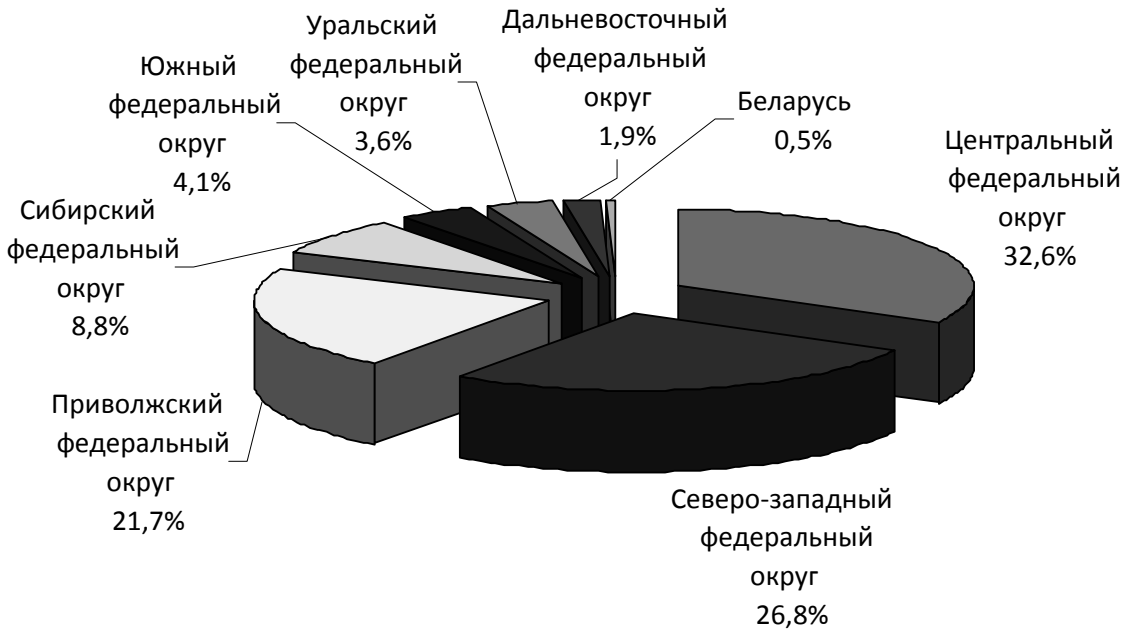


Рисунок 1 – Географическое распределение компаний, участниц венчурных ярмарок
Источник: [10].

8.2 Блок выявленных в регионах России особенностей венчурного инвестирования в регионах России

В результате проведенного исследования были выявлены основные особенности венчурного инвестирования:

Представлено двумя крупными сегментами: формальным (венчурные фонды) и неформальным (бизнес-ангелы) рынками.

Ориентировано на проекты с повышенным риском (в основном инновационные проекты).

Ориентировано на получение высокой нормы прибыли.

Участие венчурного инвестора в деятельности компании-реципиента носит ограниченно-временной характер.

Венчурный капиталист инвестирует не только средства, но и свои управленческие способности.

В отличие от традиционного для российских венчурных фондов предпочтения инвестирования компаний, находящихся на стадиях расширения, реструктуризации и поздних стадиях (в 2011 г. инвестиции в

компании указанных стадий составили 2,8 млрд долл. из общей суммы в 3,08 млрд долл.), региональные венчурные фонды осуществляли инвестиции в компании на посевной и начальной стадии развития. Отраслевые предпочтения венчурных фондов России представлены в таблице 5.

Таблица 5

Отраслевые предпочтения венчурных фондов России

Отрасль	2010 г.		2011 г.	
	Инвестиции венчурных фондов в целом по России, %	Инвестиции региональных венчурных фондов, %	Инвестиции венчурных фондов в целом по России, %	Инвестиции региональных венчурных фондов, %
Легкая промышленность	0	0	0	0
Строительство	0,30	14,90	0	0
Сельское хозяйство	2,09	6,13	0	0
Экология	0	0	0,02	0
Биотехнологии	0	0	0,08	8,87
Транспорт	0,13	0	0,28	13,33
Медицина / здравоохранение	2,10	14,71	0,46	0
Электроника	0	0	0,57	13,21
Химические материалы	0,12	7,42	2,09	0
Энергетика	4,03	2,31	4,5	0
Финансовые услуги	33,51		7,58	0
Промышленное оборудование	3,78	16,77	15,99	34,77
Компьютеры	4,72	0	7,08	0
Телекоммуникации	37,58	37,77	11,1	29,82
Потребительский рынок	11,64	0	50,01	0
Другое	0,01	0	0,23	0
Итого	100	100	100	100

Составлено по данным [4, 11].

Анализ отраслевых предпочтений венчурных инвестиций показал, что активность региональных венчурных фондов в 2011 г. сосредоточилась на 5 отраслях (табл. 5): промышленное оборудование (34,77%), телекоммуникации (29,82%), транспорт (13,33%), электроника (13,21%) и

биотехнологии (8,87%). Отраслевая структура инвестиций региональных венчурных фондов значительно отличается от общих российских тенденций. Так, в 2011 г. на первом месте с точки зрения предпочтений венчурных инвесторов в целом по России расположился потребительский сектор (50,01% от общего объема венчурных инвестиций), тогда как региональные фонды в данную отрасль не инвестируют. И, наоборот, отстающие в общероссийских тенденциях отрасли биотехнологий и транспорта оказались привлекательными для региональных венчурных фондов.

Несмотря на то, что в 2011 г. отрасль телекоммуникаций получила всего лишь 11,1% инвестиций венчурных фондов (в 2010 г. – 37,58%), она по-прежнему входит в тройку лидеров по объему осуществленных инвестиций. Основной причиной такой популярности является то, что время, требующееся для получения первых результатов, и вложения в целом здесь гораздо меньше, чем в других отраслях, а, значит, и меньше риск.

Распределение объемов инвестиций региональных венчурных фондов по федеральным округам также отличается от общероссийских тенденций. Если в целом по России лидером в привлечении венчурных инвестиций является Центральный ФО (табл.3), то наибольшая доля инвестиций региональных венчурных фондов в 2010-2011 гг. приходилась на Приволжский ФО, а Центральный ФО занимал лишь 4-е место в 2010 г. и 3-е место в 2011 г. (табл. 6).

Таблица 6

Распределение инвестиций региональных венчурных фондов по федеральным округам за 2010–2011 гг.

Федеральный округ	2010	2011
Южный	4,90	0
Дальне-Восточный	0	0
Уральский	15,66	18,02
Сибирский	14,71	3,08
Приволжский	56,93	55,98
Северо-Западный	0	11,23
Центральный	7,80	11,69

В настоящее время говорить о систематически проявляющихся российских особенностях еще сложно – рынок молод и окончательно еще не оформился. Но выделить основные факторы, которые препятствуют развитию венчурного инвестирования в России, уже возможно:

Несовершенство законодательной базы, регулирующей и стимулирующей деятельность венчурного инвестора.

Неразвитость организационного механизма венчурного инвестирования, учитывающего национальную специфику.

Низкий уровень профессиональной подготовки кадров компаний-реципиентов, их неумение работать с венчурными инвесторами.

Неразвитость институциональной инфраструктуры, способствующей появлению новых технологически-инновационных компаний – потенциальных объектов для венчурного инвестирования.

Неразвитость фондового рынка, являющегося инструментом свободного выхода венчурных фондов из проинвестированных предприятий.

Размытость финансовой отчётности российских предприятий.

3 Блок принципов формирования информационной системы поиска компаний-реципиентов венчурных инвестиций и венчурных инвесторов

Одной из наиболее важных задач, которые необходимо решить в России в ближайшее время, является формирование общенациональной системы широкого взаимного информирования разработчиков (или владельцев) инновационных идей и проектов (потенциальных реципиентов венчурных инвестиций) и венчурных инвесторов:

существовании друг друга;

целях своего бизнеса;

имеющихся его специфических ограничениях.

Первым принципом формирования информационной системы должна стать ее глобальность. При этом на начальном этапе своего функционирования пользоваться ее возможностями будет достаточно ограниченный круг реципиентов и потенциальных венчурных инве-

сторов, доверяющих размещаемой информации. Но также очевидными будут являться и:

желания реципиентов предложить свои проекты для анализа возможно большему числу потенциальных инвесторов с целью нахождения наиболее приемлемой для реципиента схемы участия инвестора в проекте;

желания потенциальных инвесторов иметь информацию о возможно большем количестве венчурных проектов с целью выбора наиболее приемлемых из них, а также с целью формирования диверсифицированных портфелей венчурных проектов.

Поэтому система по мере своего развития должна иметь объективные возможности для расширения (в том числе и для входа в нее иностранных участников (реципиентов и инвесторов)), которые должны быть «заложены» в нее еще в момент ее создания.

Второй принцип формирования информационной системы носит аксиоматичный характер, а именно – процесс информирования не имеет права быть дискретным и случайным, а должен быть постоянным и системным:

информация в момент ее размещения должна адекватно описывать существующие состояния реципиента и потенциального инвестора;

информация должна иметь возможность корректировки субъектом, оказывающим услугу по обеспечению функционирования информационного массива, по мере изменения существующих состояний реципиента и потенциального инвестора;

учет требований всех сторон, работающих с информационным массивом (реципиенты, потенциальные инвесторы, субъект, оказывающий услугу по обеспечению функционирования информационного массива), который обеспечивается за счет соответствия структуры информационной базы данных мотивационным интересам и ограничениям, побуждающим группы участников венчурного процесса к участию в нем.

Решая задачу построения такой информационной системы, которая обладала бы мотивирующей функцией по отношению к потенциальным участникам венчурного процесса, необходимо отметить, что наиболее ранним моментом, когда и у реципиента и у инвестора объективно возникают потребности в использовании информационной сис-

темы, является доинвестиционный период, а точнее – его этапы «search» (поиск инициаторами высокотехнологичных проектов возможных инвесторов), «screening» (отбор наиболее интересных высокотехнологичных проектов для потенциальных инвесторов), «deal flow» (начальный этап работы с компаниями, потенциально интересными для инвестора, на котором происходит накопление информации о них. Несмотря на объективность желания инвестора, не имеющего опыта работы с информационной системой, снизить свои риски за счет самостоятельного выполнения всех действий по выбору венчурного проекта, не доверяя информации системы, по мере приобретения им опыта такого поиска, у него будет возникать все более рациональное желание – упростить свои действия на этих этапах, снизить свои временные и финансовые затраты. Фактически при этом будет объективно возрастать его готовность к «автоматизации» прохождения этих этапов, что наиболее рационально будет обеспечиваться именно использованием ресурсов самой информационной системы.

Третий принцип построения информационной системы – ее соответствие ключевым целям венчурного процесса, одинаково приемлемым как для реципиентов, так и для венчурных инвесторов (табл. 7).

Таблица 7

Цели венчурного процесса и их «отражение» в информационной системе

Свойства венчурного процесса (ключевой признак – выделен)	**Признаки инновационного проекта, требующие описания в информационной базе данных, и некоторые предложения по их описанию**
1	**2**
«Венчурный капитал – средство для создания и финансирования успешных молодых компаний, зачастую обладающих перспективами быстрого роста» [12]	Технолого-маркетинговое описание инновационной идеи (продукта, услуги). Ссылки на документы (экспертные заключения, выданные физическими лицами или организациями, имеющими «брендовую» деловую репутацию), подтверждающие перспективность идеи. Ссылки на Internet-ресурсы и публикации в СМИ, содержащие прямые или косвенные доказательства конкурентоспособности идеи.

Продолжение таблицы 7

1	2
«Венчурный капитал – капитал, предназначенный для инвестиций в новый, только создаваемый бизнес с привлекательными перспективами роста, не имеющий доступа на фондовый рынок» [13]	Характеристика потенциального реципиента (владельца инновационной идеи): Организационно-правовая форма. «История» бизнеса (отдельно – указание на осуществленные проекты и, прежде всего, успешные). Информация о существующих направлениях бизнеса. Информация о структуре собственников. Общая финансово-бухгалтерская информация о функционировании за последние 3 года. Детализированная информация об осуществленных заимствованиях (объемы, сроки возврата средств, платежи) без указания персональных данных кредиторов.
«Венчурный капитал – это акционерный капитал, предоставляемый профессиональными компаниями венчурного капитала, которые фактически инвестируют средства и свои управленческие способности в частные фирмы, обладающие потенциалом быстрого роста, в целях их первоначального и дальнейшего развитие и/или реорганизации (реструктуризации)» [14]	Финансово-экономическое описание (план) реализации инновационной идеи (продукта, услуги) с указанием основных прогнозных финансово-экономических показателей его реализации (объем первоначальных инвестиций, объемы собственных средств, инвестируемых компанией-реципиентом, NPV, IRR, PI, DPP и др.). Данные, описывающие квалификацию менеджмента компании-реципиента (данные об образовании и повышении квалификации лиц, составляющих высший исполнительный орган управления компанией, информация о месте прежней работы (исключение – персональные данные по выбору физического лица). Ссылки на документы (рекомендательные письма, отзывы, выданные физическими лицами или организациями, имеющими «брендовую» деловую репутацию). Описание рисков реализации венчурного проекта, представляющее собой как результат собственного анализа их реципиентом (владельцем инновационной идеи), так и обобщение мнений экспертов (в том числе и потенциальных инвесторов), высказываемых по данному вопросу. Информация о трудностях, возникших в процессе реализации инновационного проекта и мерах, предпринятых менеджментом компании-реципиента, по их преодолению.

Окончание таблицы 7

1	2
«Особенностью венчурного капитала является сочетание фрагментарности и постадийности» [15] (то есть различные стадии жизненного цикла венчурного капитала и научно-технического проекта не исключают финансирования из разных источников, и каждая стадия может иметь свои венчурные фонды)	Организационный план реализации инновационной идеи (продукта, услуги). Информация об осуществленном финансировании с указанием причин неосуществления финансирования. Информация об источниках осуществленного финансирования. Информация об объемах финансирования, необходимого для продолжения реализации организационного плана (либо финансирования конкретного его этапа), и условиях, на которых компания-реципиент готова принять внешнее финансирование.

Четвертый принцип построения информационной системы – унификация форм предоставления информации. Такое единообразие необходимо для снижения затрат инвестора по выбору конкретного проекта. Мерами, которые позволят в достаточно короткие сроки добиться достижения этой цели, должны быть:

Попытка предложить компаниям-реципиентам уже разработанные готовые (типовые, универсальные) формы с возможностью их заполнения в режиме «on-line».

Учитывая, что никакой, даже самый талантливый аналитик (или администратор информационной системы) не в состоянии в одиночку разработать типовые формы, учитывающие запросы и мнения большинства инвесторов, следует на начальном этапе позволить компаниям-реципиентам заполнять информационную систему «в обход» типовых форм, самостоятельно.

Организовать четко функционирующий канал обратной связи с администраторами информационной системы, который позволил бы отслеживать замечания инвесторов по поводу качества, достаточности и структуры информации, самостоятельно размещенной компаниями-реципиентами, либо размещенной в типовых формах.

В результате накопления информации о систематически возникающих запросах лиц, использующих информационную систему, организовать анализ их замечаний и предложений, а также механизм модификации готовых форм (в сотрудничестве с компаниями-реципиентами).

4 Модель информационной системы поиска компаний-реципиентов венчурных инвестиций и венчурных инвесторов

Ключевой основой системы информационного обеспечения должна стать специализированная база данных о тематике, характеристиках венчурных проектов, их носителях, о потенциальных инвесторах (рис. 2).

Рисунок 2 – Система информационного обеспечения поискового процесса венчурных проектов и инвесторов

Схема действия и взаимосвязи между базой данных о венчурных управляющих компаниях и дополнительной базой данных о венчурных инвесторах проявляется в следующем. Получив различными способами венчурные предложения и проанализировав их, венчурные управляющие компании начинают активизировать процесс поиска венчурных инвесторов для инвестирования проектов. Для упрощения этой задачи необходимо организовать базу данных о венчурных инвесторах, из которой по различным параметрам (венчурные инвесторы будут класси-

фицированы по различным признакам) будет получена информация о реально заинтересованных венчурных инвесторах в финансировании такого рода проектов. Временной промежуток между поиском и отбором компаний для венчурного инвестирования резко сокращается.

Для управления в широком смысле (сбор, обработка, обновление, предоставление информации и т.д.) созданными базами данных необходимо организовать управляющий орган – венчурный центр. Организация деятельности венчурного центра по формированию информационного поля и привлечению венчурных инвесторов к реализации венчурных проектов предполагает создание в нём следующих подразделений: группы формирования базы данных, группы экспертов по отбору венчурных проектов, группы экспертов по продвижению венчурных проектов на рынок венчурного капитала.

Информация о потенциальных венчурных инвесторах в базе данных классифицируется по группам. В состав каждой группы входят венчурные инвесторы со схожими условиями предоставления финансирования и требованиями к объекту финансирования. Выбор приоритетного венчурного инвестора (группы инвесторов) для конкретного венчурного проекта должен проводиться на основе их классификации. Предлагается следующая классификация венчурных проектов и венчурных инвесторов (табл. 8).

Таблица 8

Классификация венчурных инвесторов и венчурных проектов

Объект классификации	**Классификационный признак**	**Группы объектов классификации**
1	**2**	**3**
Венчурные инвесторы	Приоритетное направление финансирования	кадровая структура; финансовая деятельность; технологическая направленность; организационные изменения; информационные технологии; инновационные разработки
	Требования к уникальности венчурного проекта	не имеющий аналогов в мире; не имеющий аналогов в России; имеющий незначительный опыт корреляции с прошлыми проектами

Продолжение таблицы 8

1	2	3
Венчурные инвесторы	Требования к прогнозной оценке развития венчурного проекта	чемпионская (доходность 90% -100%); призовая (доходность 25%-35%); кособокая (доходность 15%); тренировочная (доходность 5%)
	Объём финансирования (ранжирование по объёмам средств, предоставляемым венчурным инвестором)	менее 1 млн долларов США; 1 млн долларов США и более
	Сроки предоставления инвестиций	ограниченный срок инвестирования: 5-7 лет; 8-10 лет; более 10 лет; неограниченный срок инвестирования
	Тип венчурного инвестора с точки зрения его рисковых позиций	консервативный; рискующий (азартный); безразличный к риску
Венчурные проекты	Область деятельности заявителя венчурного проекта и его направленность	социальная; экономическая; технологическая
	Социальная значимость венчурного проекта	глобального значения; локального значения; местного значения
	Экономическая эффективность венчурного проекта	сверхвысокая (более 100%); высокая (70%-100%); средняя (40%-70%); низкая (10%-40%)
	Стадия реализации венчурного проекта	подготовительная; внедрения; роста; расширенного роста
	Требуемый объём финансирования	менее 1 млн долларов США; 1 млн долларов США и более
	Рыночные позиции заявителя венчурного проекта	монополистическая; олигополистическая; конкурентная
	Кредитная история заявителя венчурного проекта	безупречная; удовлетворительная; неудовлетворительная; не имеющий кредитной истории заявитель

Продолжение таблицы 8

1	2	3
Венчурные проекты	Финансовая устойчивость заявителя венчурного проекта	абсолютная финансовая устойчивость; нормальная финансовая устойчивость; неустойчивое финансовое состояние; хроническая, кризисная финансовая неустойчивость; банкротное состояние
	Наличие и состояние интеллектуального потенциала заявителя венчурного проекта	имеющий изобретения; имеющий промышленный образец; имеющий полезную модель; имеющий объекты авторского права
	Степень ранее проведённого анализа венчурного проекта и его заявителя	поверхностный анализ заявителя; углублённый анализ заявителя; всесторонний анализ заявителя
	Степень ранее проведённого анализа венчурного проекта и его заявителя	поверхностный анализ заявителя; углублённый анализ заявителя; всесторонний анализ заявителя
	Стадии работ, на которые требуется финансирование	проведение дополнительных исследований, создания опытных образцов («компания для посева»); реализация операционной деятельности («только возникшая компания»); завершение научно-исследовательских работ (компании на самой начальной стадии коммерческой реализации готовой продукции); увеличение оборотного капитала, расширение производственной базы (компании, находящиеся на стадии расширения); преобразование компаний из частных в ОАО («наведение моста»);
	Стадии работ, на которые требуется финансирование	ОАО («наведение моста»); с целью обретения стабильности и более прочного финансового положения путём устранения проблем в торговой деятельности компании («переворот»)
	Стадия жизненного цикла заявителя венчурного проекта	посевная; стартап; ранний рост; расширение; промежуточная (мезонинная)

Окончание таблицы 8

1	2	3
	Отрасль венчурного проекта	электронное приборостроение; микроэлектроника; нанотехнологии; телекоммуникации и информационные технологии; новые материалы; биотехнологии

Графически механизм сбора и обработки информации в базу данных потенциальных венчурных инвесторов представлен на рисунке 3.

Рисунок 3 – Механизм организации базы данных потенциальных венчурных инвесторов

При обращении в венчурный центр потенциальные венчурные инвесторы получают доступ к информационной базе венчурных проектов и выбирают наиболее подходящий, либо предприниматели обращаются в венчурный центр и получают доступ к информационной базе венчурных инвесторов и получают необходимую информацию. Также венчур-

ный центр может осуществлять услуги по подбору пар «предприниматель – венчурный инвестор» по заявлению одной из сторон сделки. Инициаторами подобного информационного взаимодействия выступают либо группа венчурных инвесторов, либо группа предпринимателей. Далее группа экспертов осуществляет их консалтинговую поддержку по анализу эффективности и целесообразности реализации венчурных предложений с учётом конкретных условий и требований венчурных инвесторов. Если эти требования соответствуют выбранному венчурному предложению или инвестору, тогда совместно с венчурным инвестором или предпринимателем осуществляется организационное сопровождение процесса активизации «столкновения» венчурного инвестора и предпринимателя или наоборот, затем следует стадия отбора компаний-реципиентов венчурных инвестиций.

Рисунок 4 – Механизм формирования базы данных венчурных проектов

После классификации венчурные проекты объединяются в соответствующие группы проектов со схожими инвестиционными показателями и характеристиками. В результате этой работы формируется

структурированная база данных венчурных проектов, механизм организации которой представлен на рисунке 4. Наличие такой базы данных позволяет в дальнейшем эффективно подходить к вопросу поиска и отбора, как венчурного проекта, так и потенциального венчурного инвестора из соответствующих баз данных.

Таким образом, система информационного обеспечения поиска венчурных проектов и потенциальных инвесторов представляет собой совокупность элементов и процессов по отбору, хранению и систематизации информации о потенциальных инвесторах и проектах, а также информационную и методическую организацию взаимодействия предпринимателей и инвесторов.

5 Алгоритм отбора компаний-реципиентов венчурных инвестиций

В результате проведенного исследования зарубежного и российского опыта отбора компаний для венчурного инвестирования выявлено различие представлений основных владельцев венчурного капитала (бизнес-ангелов и формальных венчурных инвесторов) о значимости отдельных критериев оценки потенциальных компаний-реципиентов венчурных инвестиций, что определило необходимость формирования отдельных методик отбора компаний для формального и неформального рынков венчурного капитала. Определенная в процессе исследования специфика функционирования неформального рынка венчурного капитала, связанная с высоким уровнем субъективности принимаемых решений и ориентацией в основном на начальные стадии развития компаний, обуславливает необходимость учета при отборе компаний-контрагентов двух основных аспектов: финансового положения компании и психологических качеств и творческого потенциала команды менеджеров компании-реципиента венчурных инвестиций (рис. 5).

Проведенное исследование российского и зарубежного опыта отбора компаний-контрагентов в сфере формального рынка венчурного капитала, характеризующегося ориентацией инвесторов на компании,

находящиеся в стадии развития и расширения, определило необходимость формирования методики отбора компаний, базирующейся на детальной оценке качественного состояния основных функциональных областей деятельности компаний (маркетинг, финансы, производство, исследования и разработки), а также оценке уровня количественных параметров, характеризующих эффективность функционирования компаний (рис. 6).

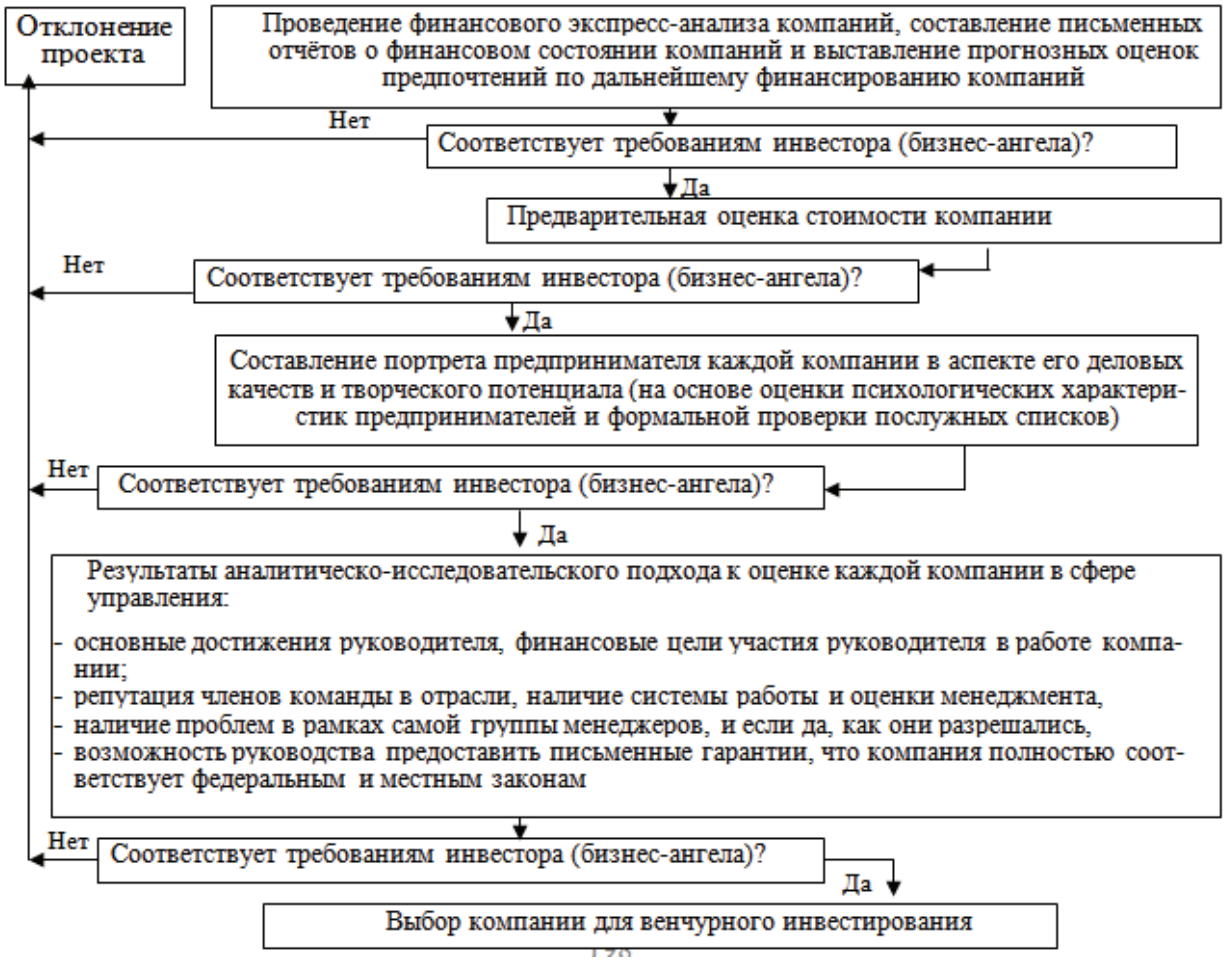


Рисунок 5 – Алгоритм отбора компаний-реципиентов венчурных инвестиций в сфере неформального рынка венчурного капитала

Таким образом, представленные методики отбора компаний-реципиентов венчурных инвестиций в сфере неформального рынка венчурного капитала и формального рынка позволяют учесть различные представления основных владельцев венчурного капитала (бизнес-ангелов и венчурных инвесторов) о важности отдельных критериев оценки бизнеса потенциального реципиента.

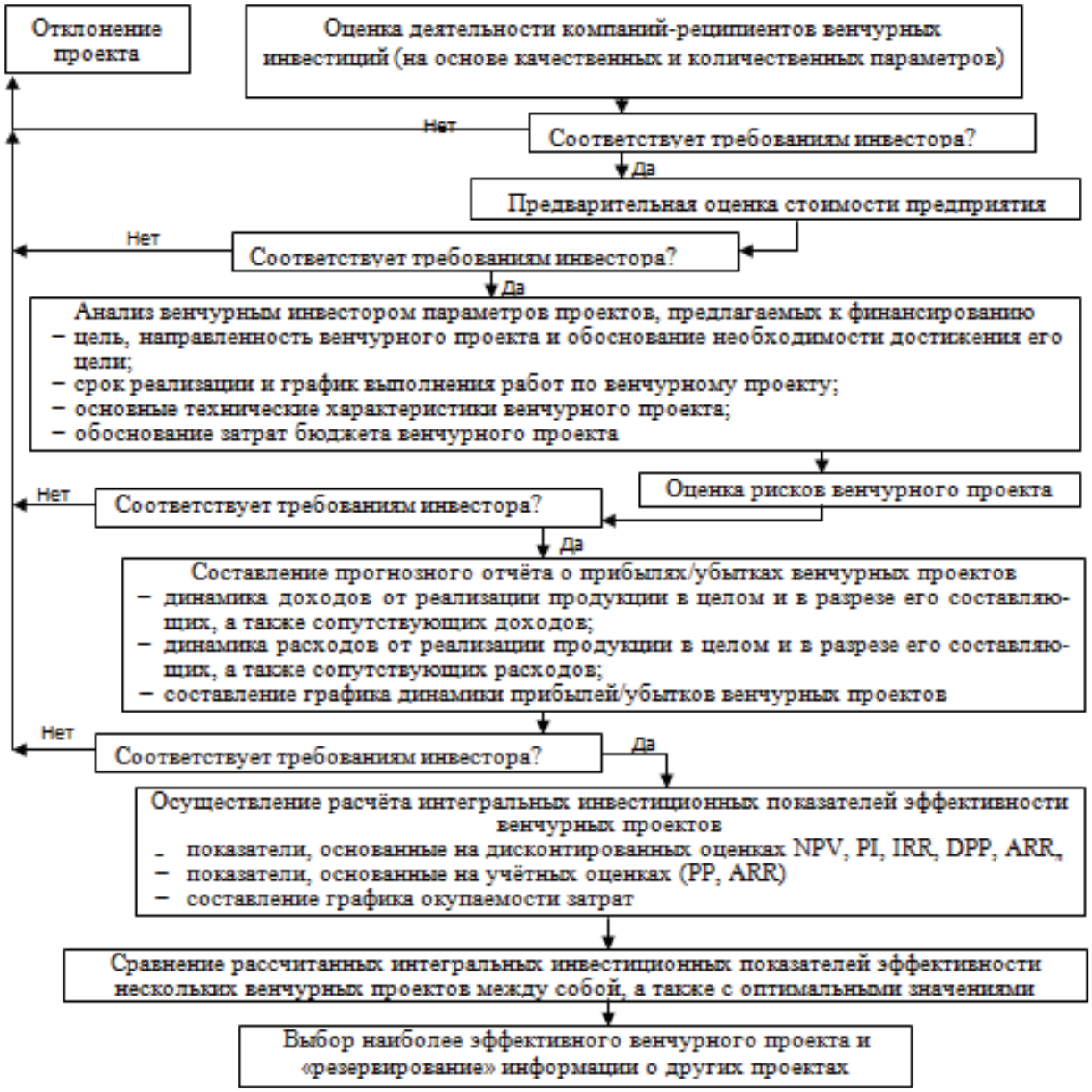


Рисунок 6 – Алгоритм отбора компаний-заявителей венчурных проектов (в сфере формального рынка венчурного капитала)

Литература

1 Венчурное инвестирование в Российской федерации. Информационно-аналитический обзор №399 от 18 июня 2010 г [Электронный ресурс] / Информационное агентство «Интегриум». – Электрон. дан. – М., 2012. – Режим доступа : http://www.integrum.ru, свободный. – Загл. с экрана.

2 Новости инноваций и венчурного рынка [Электронный ресурс] / Информационное агентств «ЮНОВА Медиа». – Электрон. дан. – М., 2012. – Режим доступа : http://www.unova.ru/article/4275#kribleOff, свободный. – Загл. с экрана.

3 Стерлигов, И. Венчурные инвестиции в ЕС падают, в США растут портал о науке и технологии в России [Электронный ресурс] / И. Стерлигов // Портал о науке и технологии в России «STRF.ru». – Электрон. дан. – М., 2012. – Режим доступа : http://www.strf.ru/innovation.aspx?CatalogId=223&d_no=32577 28 июля 2010, свободный. – Загл. с экрана.

4 Обзор рынка. Прямые и венчурные инвестиции в России 2011 [Текст]. – СПб., 2012. – 100 с.

5 О результатах рассмотрения инновационных проектов, представленных на экспертизу в РВК управляющими компаниями региональных венчурных фондов в первом полугодии 2010 года [Электронный ресурс] / Всероссийский информационно-аналитический портал «Российская Ассоциация Прямого и Венчурного Инвестирования». – Электрон. дан. – СПб., 2012. – Режим доступа : http://www.allventure.ru/events/1231/, свободный. – Загл. с экрана.

6 Каширин, А.И. Венчурное инвестирование в России [Текст] / А.И. Каширин, А.С. Семенов. – М.: Вершина, 2007. – 320 с.;

7 Круглов, В.Н. Перспективы стратегического развития регионов России: инвестиционный аспект [Текст] / В.Н. Круглов // Экономический анализ: теория и практика. – 2009. – № 9. –С.19-24.

8 Челябинская область: венчурный фонд одобрил первые шесть проектов [Электронный ресурс] / Российский деловой портал «Альянс Медиа» . – Электрон. дан. – М., 2012. – Режим доступа : http://www.allmedia.ru/newsitem.asp?id=880274, свободный. – Загл. с экрана.

9 Региональные партнеры [Электронный ресурс] / ОАО «РБК». – Электрон. дан. – М., 2012. – Режим доступа : http://www.rusventure.ru/ru/partners/regional.php, свободный. – Загл. с экрана.

10 Географическое распределение компаний-участниц [Электронный ресурс] / XIII Российская венчурная ярмарка & III Байкальская венчурная ярмарка. – Электрон. дан. – Иркутск, 2012. – Режим доступа : http://www.rvf.ru/rus/statistics/#geographic, свободный. – Загл. с экрана.

11 Обзор рынка. Прямые и венчурные инвестиции в России 2010 [Текст]. – СПб.: Феникс, 2011. – 176 с.

12 Fisher, D.E. Investing in Venture Capital [Текст] / D.E. Fisher // Venture Capital Seminar Materials. – Washington. – 1988. – С. 15-23.

13 Фабоцци, Ф.Дж. Управление инвестициями [Текст] : пер. с англ. / Ф.Дж. Фабоцци. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 932 с.

14 EVCA [Текст] / The 1997 Yearbook // European commission. – 1997. – 160 с.

15 Каржауv, А.Т. Формирование системы венчурного инвестирования в России [Текст] / А.Т. Каржауv – М.: РГБ, 2003. – 196 с.

Глава 14.

АНАЛИЗ АГЛОМЕРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В РЕГИОНАХ РОССИИ

Агломерационные процессы в региональной экономике являются объектом исследований новой экономической географии. Важным вопросом, возникающим в ходе анализа агломерационных процессов, является доказательство наличия самого процесса, который можно выявить путем анализа географической концентрации экономической активности и региональной специализации. Отметим, что оценка агломерационных процессов может проводиться, как с позиций микроэкономики (расчет агломерационных эффектов для предприятий региона), так и с позиций анализа макроэкономического фундамента агломерационной экономики.

Использование индекса Херфиндаля-Хиршмана в нашем случае целесообразно для оценки степени промышленной концентрации в целом по стране в динамике. Расчет индекса промышленной концентрации Херфиндаля-Хиршмана производится по формуле:

$$HHI = \sum_{i=1}^{n} x_i^2, \qquad (1)$$

где x_i^2 – доля показателя региона *i* в Российской Федерации [1].

Для расчета индекса Херфиндаля-Хиршмана в качестве исходных показателей, по которым будет оцениваться концентрация, определим объем промышленного производства, объем инвестиций в основной капитал и численность занятых в экономике (рис. 1).

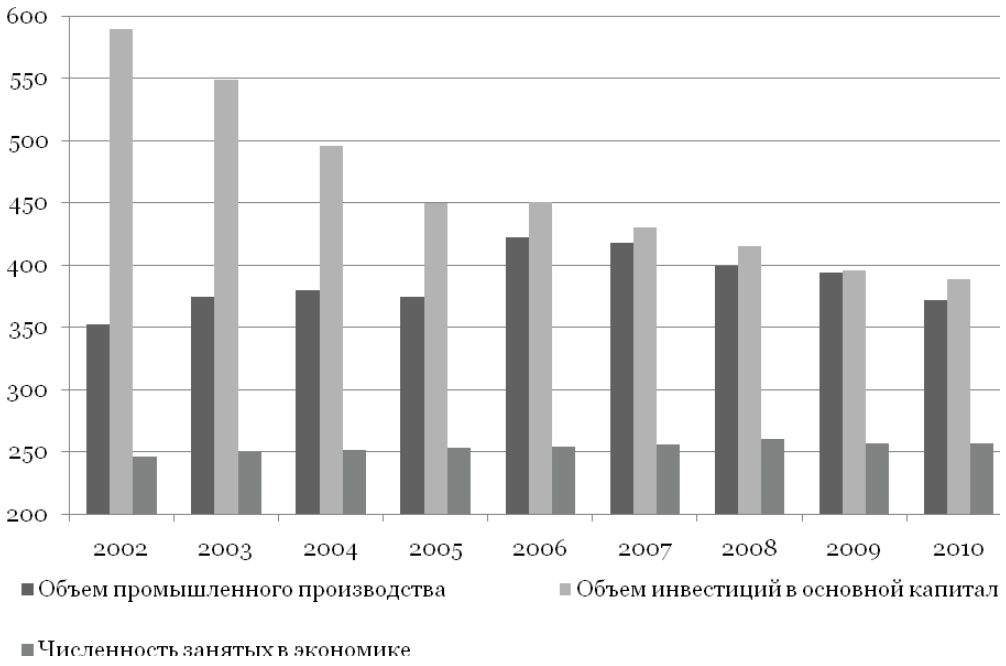


Рис.1. Динамика индекса Херфиндаля-Хиршмана, рассчитанного по объему промышленного производства, объему инвестиций в основной капитал и численности занятых в экономике, в 2002-2010 гг.

Как показано на рисунке, концентрация промышленного производства по объему выпуска и численности занятых в экономике стабильно увеличивается, в то время, как инвестиции в основной капитал становятся более диверсифицированными. Как показано на рисунке, концентрация промышленного производства по объему выпуска и численности занятых в экономике стабильно увеличивается, в то время, как инвестиции в основной капитал становятся более диверсифицированными. Анализ концентрации экономической активности в российских регионах за больший период – 1990-2010 гг. – по тем же показателям показал следующее. Наиболее высокую степень концентрации имеют инвестиции в основной капитал, при этом именно по показателю инвестиций динамика концентрации носит неустойчивый характер. Существенный рост концентрации происходит по показателю объема промышленного производства.

Считаем, что было бы интересно провести более глубокий анализ для того, чтобы определить, в каких регионах и какие виды промышленного производства имеют тенденцию концентрироваться. Устойчивый, но незначительный рост концентрации экономической активности в регионах происходит по показателю численности занятых в экономи-

ке. Это свидетельствует, на наш взгляд, о низкой мобильности населения и может быть оценено, как специфика российской экономики.

Рассмотрим динамику индекса Херфиндаля-Хиршмана в разрезе федеральных округов (рис.2).

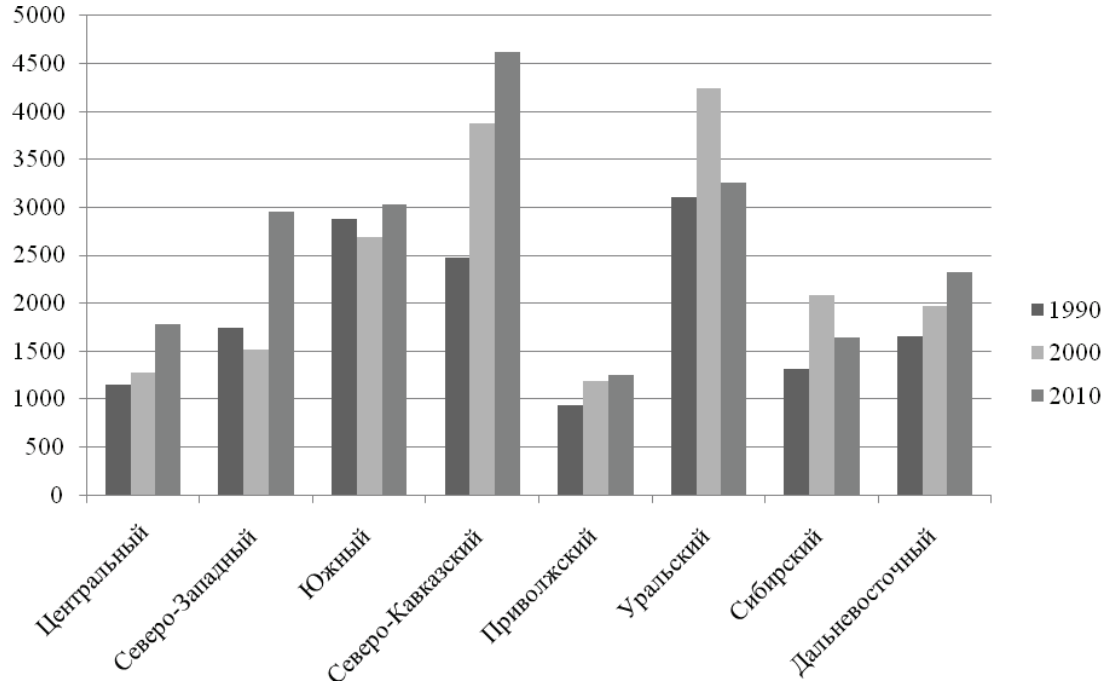


Рис.2. Динамика концентрации промышленного производства (индекса Херфиндаля-Хиршмана) по федеральным округам России в 1990 г., 2000 г., 2010 г., индекс

Рассчитано по данным [2-5].

Максимальное значение индекса Херфиндаля-Хиршмана составляет 10000. Минимальное значение зависит от числа регионов в каждом округе. Так, для Центрального федерального округа это 555,6; для Северо-Западного – 1000; для Южного – 1666,7; для Северо-Кавсказского – 1428,6; для Приволжского – 714,3; для Уральского – 2500; для Сибирского – 833,3; для Дальневосточного – 1111,1.

Ретроспективный анализ степени концентрации промышленного производства в регионах России по индексу Херфиндаля-Хиршмана показал тенденцию увеличения во всех округах страны. В Центральном федеральном округе произошло увеличение степени концентрации на 54,76% преимущественно за счет г. Москвы (доля промышленного производства региона в федеральном округе в 1990 г. – 24,42%, в 2000 г. – 27,42%, в 2010 г.– 32,64%), Московской (17,9%, 16,78% и 23,37%), Ли-

пецкой (3,4%, 7,47% и 5,78%) и Белгородской (3,14%, 5,05% и 5,69%) областей. В Северо-Западном округе концентрация промышленного производства усилилась на 69,19% за счет г. Санкт-Петербурга (34,94%, 26,16% и 50,37%), Ленинградской (10,84%, 11,8% и 12,98%), Вологодской (10,16%, 18,16% и 11,73%) и Калининградской (5,34%, 2,99% и 7,39%) областей. В Южном федеральном округе увеличение степени концентрации промышленного производства произошло на 5,29%.

Наиболее динамичная концентрация экономической активности наблюдается в Северо-Кавказском федеральном округе – на 86,19% за счет Ставропольского края (42,14%, 58,76% и 65,81%). В Приволжском федеральном округе прирост индекса Херфиндаля-Хиршмана составил 32,69% за счет Кировской (4,49%, 3,3% и 13,1%) и Оренбургской (6,69%, 6,4% и 17,32%) областей. В Уральском федеральном округе степень концентрации промышленного производства увеличилась незначительно – на 4,78%.

В Сибирском федеральном округе прирост показателя составил 24,12% за счет Томской (4,08%, 4,46% и 19,45%) и Иркутской (14,77%, 16,09% и 26,17%) областей. В Дальневосточном федеральном округе прирост показателя концентрации экономической активности за анализируемый период на 40,53% обеспечили Амурская область (7,19%, 3,79% и 31,4%) и Хабаровский край (21,22%, 25,57% и 32,08%).

Проведем текущий анализ изменения степени концентрации экономической активности в федеральных округах России за 2009-2010 гг. (табл.1).

Таблица 1

Динамика концентрации промышленного производства в регионах России по федеральным округам в 2009-2010 гг.

Регионы, доля которых в общем объеме промышленного производства округа увеличивается	**Регионы, доля которых в общем объеме промышленного производства округа сокращается**
1	**2**
Центральный федеральный округ – снижение (2009 г. – 1998,9; 2010 г. – 1775,09 *)	
Белгородская, Брянская, Владимирская, Ивановская, Калужская, Костромская, Липецкая, Московская, Орловская, Рязанская, Смоленская, Тульская, Ярославская области	Воронежская, Курская, Тамбовская, Тверская области, г. Москва

Окончание таблицы 1

1	2
Северо-Западный федеральный округ – рост (2009 г. – 2804,79; 2010 г. – 2954,12 *)	
Архангельская, Вологодская, Мурманская, Новгородская области, г. Санкт-Петербург	Р. Карелия, Р. Коми, Калининградская, Ленинградская, Псковская области
Южный федеральный округ – рост (2009 г. – 3002,84; 2010 г. – 3033,52 *)	
Р. Адыгея, Волгоградская, Ростовская области	Р. Калмыкия, Краснодарский край, Астраханская область
Северо-Кавказский федеральный округ – рост (2009 г. – 4501,79; 2010 г. – 4616,98 *)	
Карачаево-Черкесская Р., Р. Северная Осетия, Ставропольский край	Р. Дагестан, Р. Ингушетия, Чеченская Р., Кабардино-Балкарская Р., Алания
Приволжский федеральный округ – рост (2009 г. – 1211,08; 2010 г. – 1245,78 *)	
Р. Башкортостан, Р. Марий Эл, Р. Татарстан, Оренбургская, Самарская, Ульяновская области	Р. Мордовия, Удмуртская Р., Чувашская Р., Кировская, Нижегородская, Пензенская, Пермская, Саратовская области
Уральский федеральный округ – рост (2009 г. – 3215,79; 2010 г. – 3259,68 *)	
Курганская, Свердловская, Челябинская области	Тюменская область
Сибирский федеральный округ – снижение (2009 г. – 1642,55; 2010 г. – 1636,68 *)	
Р. Бурятия, Алтайский край, Иркутская, Новосибирская области	Р. Алтай, Р. Тыва, Р. Хакасия, Красноярский край, Кемеровская, Омская, Томская, Читинская области
Дальневосточный федеральный округ – снижение (2009 г. – 2400,42; 2010 г. – 2321,76 *)	
Р. Саха (Якутия), Приморский край, Амурская область, Чукотский АО	Хабаровский край, Камчатская, Магаданская, Сахалинская, Еврейская автономная области

*Индекс Херфиндаля-Хиршмана

Таким образом, мы видим, что рост концентрации промышленного производства наблюдается во всех федеральных округах, за исключением Центрального, Сибирского и Дальневосточного. Доля промышленного производства регионов внутри федеральных округов увеличивается и сокращается равномерно.

Индекс Херфиндаля-Хиршмана, рассчитанный по показателю объема инвестиций в основной капитал, в целом по РФ в 1990 г. составил 269,46, в 2000 г. – 604,08, в 2010 г. – 388,37. Мы видим, что динамика степени концентрации инвестиций в российских регионах неоднозначна (рис. 3).

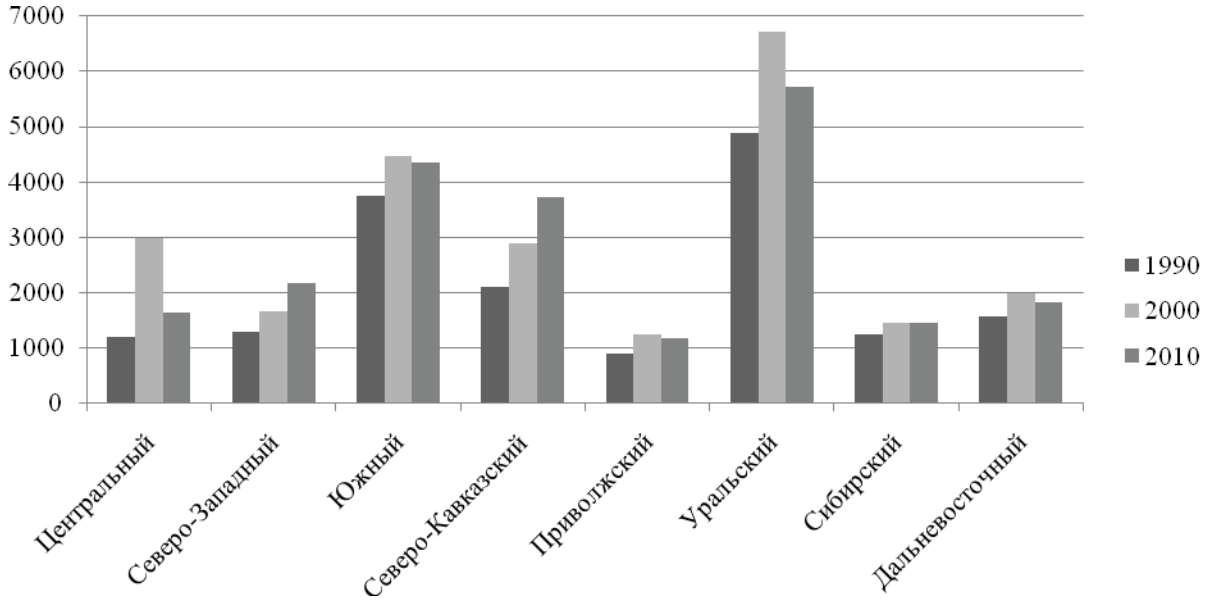


Рис.3. Динамика концентрации инвестиций в основной капитал (индекса Херфиндаля-Хиршмана) по федеральным округам России в 1990 г., 2000 г., 2010 г., индекс

Наиболее высокая концентрация инвестиций в основной капитал наблюдается в Уральском федеральном округе в течение всего анализируемого периода. Происходит это за счет Тюменской области: доля области в общем объеме инвестиций округа в 1990 г. составила 66,67%, в 2000 г. – 80,88%, в 2010 г. – 73,43%. Высоким индексом Херфиндаля-Хиршмана отличаются Южный (за счет Краснодарского края) и Северо-Кавказский (за счет Республики Дагестан и Ставропольского края) федеральные округа. Рассмотрим динамику степени концентрации инвестиций в основной капитал подробно на примере федеральных округов за два года: 2009 г. и 2010 г. (табл.2).

Рост концентрации инвестиций в основной капитал в российских регионах наблюдается в Северо-Западном, Южном, Северо-Кавказском и Уральском федеральных округах. В период 2009-2010 гг. 43 региона РФ увеличили свои доли в общем объеме инвестиций в основной капитал, 38 – сократили.

Таблица 2

Динамика концентрации инвестиций в основной капитал в регионах России по федеральным округам в 2009-2010 гг.

Регионы, доля которых в общем объеме промышленного производства округа увеличивается	**Регионы, доля которых в общем объеме промышленного производства округа сокращается**
1	**2**
Центральный федеральный округ – снижение (2009 г. – 2002,16; 2010 г. – 1626,10 *)	
Белгородская, Брянская, Воронежская, Калужская, Костромская, Курская, Липецкая, Орловская, Смоленская, Тамбовская, Тверская, Тульская, Ярославская области	Владимирская, Ивановская, Московская, Рязанская области, г. Москва
Северо-Западный федеральный округ – рост (2009 г. – 2016,83; 2010 г. – 2175,19 *)	
Р. Карелия, Ленинградская, Псковская области	Р. Коми, Калининградская, Архангельская, Вологодская, Мурманская, Новгородская области, г. Санкт-Петербург
Южный федеральный округ – рост (2009 г. – 3600,72; 2010 г. – 4354,68 *)	
Краснодарский край	Р. Калмыкия, Р. Адыгея, Астраханская, Волгоградская, Ростовская области
Северо-Кавказский федеральный округ – рост (2009 г. – 3483,02; 2010 г. – 3722,85 *)	
Р. Дагестан, Ставропольский край	Р. Ингушетия, Чеченская Р., Кабардино-Балкарская Р., Алания, Карачаево-Черкесская Р., Р. Северная Осетия,
Приволжский федеральный округ – рост (2009 г. – 1173,44; 2010 г. – 1162,52 *)	
Р. Марий Эл, Р. Мордовия, Р. Татарстан, Удмуртская Р., Чувашская Р., Пензенская, Пермская, Самарская, Саратовская области	Р. Башкортостан, Кировская, Нижегородская, Ульяновская, Оренбургская области
Уральский федеральный округ – рост (2009 г. – 5466,45; 2010 г. – 5720,09 *)	
Свердловская, Тюменская области	Курганская, Челябинская области
Сибирский федеральный округ – снижение (2009 г. – 1559,72; 2010 г. – 1458,67 *)	
Р. Алтай, Р. Бурятия, Р. Тыва, Р. Хакасия, Алтайский край, Кемеровская, Омская области	Красноярский край, Томская, Читинская Иркутская, Новосибирская области

Окончание таблицы 2

1	2
Дальневосточный федеральный округ – снижение (2009 г. – 1878,12; 2010 г. – 1827,26 *)	
Приморский край, Хабаровский край, Камчатская, Амурская, Сахалинская, Еврейская автономная области	Р. Саха (Якутия), Чукотский АО, Магаданская область

*Индекс Херфиндаля-Хиршмана

Еще одним показателем, который, на наш взгляд, может отражать степень концентрации экономической активности в регионе, является численность занятых в экономике (рис. 4).

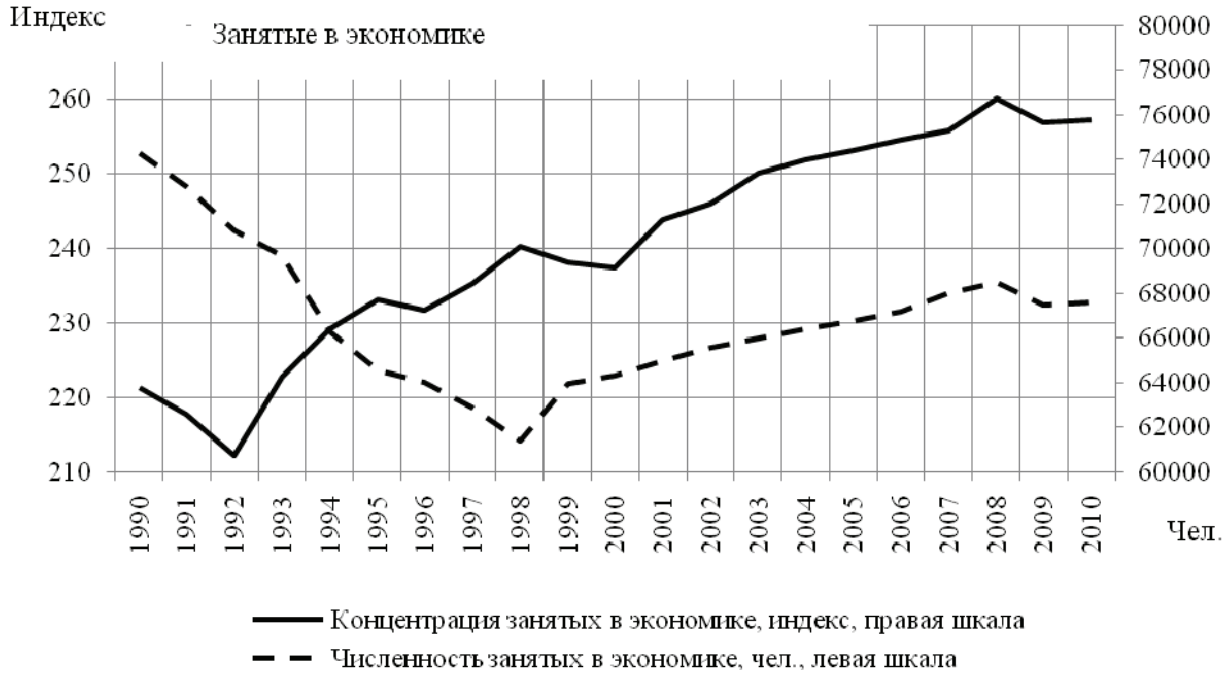


Рис.4. Динамика численности и концентрации (индекс Херфиндаля-Хиршмана) занятых в экономике России в 1990-2010 гг.

Как показано на рисунке, численность занятых в экономике России снижается до 1998 г., а затем имеет устойчивую тенденцию роста (исключение составляет 2009 г.). Степень концентрации экономической активности в экономике, рассчитанная по показателю занятости, устойчиво возрастает с 1992 г. В 1990 г. индекс Херфиндаля-Хиршмана составил 221,37, в 2000 г. – 237,52, в 2010 г. – 257,25.

Обобщим результаты проведенного анализа в таблице 3. Выявлено, что концентрация промышленного производства значительно увеличивается за анализируемый период. В разрезе федеральных округов определено, что резкое увеличение концентрации промышленного производства за анализируемый период произошло в регионах СКФО (рост HHI на 86,19%, особенно в 1990-2000 гг., значительная концентрация в Ставропольском крае), в СЗФО (рост HHI в 2000-2010 гг. на 95,54%, значительная концентрация в г. Санкт-Петербурге, гораздо ниже – в Калининградской и Ленинградской областях), в ЦФО (рост HHI на 54,76%, концентрация в г. Москве, Московской области, гораздо ниже – в Калужской области). Что касается концентрации инвестиций, но здесь ситуация выглядит менее однозначной. Так, в 2000 г. произошло резкое увеличение показателя, на наш взгляд, за счет концентраций инвестиций в г. Москве и Московской области, в Ставропольском крае, Тюменской области.

Таблица 3

Индексы концентрации Херфиндаля-Хиршмана промышленного производства в Российской Федерации и по отдельным федеральным округам в 1990 г., 2000 г., 2010 г.

Регион	1990	2000	2010
Российская Федерация			
Промышленное производство	239,71	349,55	371,92
Инвестиции	275,56	653,47	384,35
Численность занятых в экономике	221,37	237,52	257,25
Центральный федеральный округ			
Промышленное производство	1146,99	1273,20	1775,09
Инвестиции	1182,08	2976,55	1628,10
Численность занятых в экономике	1159,81	1351,41	1588,90
Северо-Западный федеральный округ			
Промышленное производство	1746,03	1510,74	2954,12
Инвестиции	1287,97	1658,26	2175,19
Численность занятых в экономике	1681,10	1768,27	1815,55
Южный федеральный округ			
Промышленное производство	2881,03	2690,98	3033,52
Инвестиции	2528,33	3226,99	4354,68
Численность занятых в экономике	2891,74	2778,43	2813,06
Северо-Кавказский федеральный округ			
Промышленное производство	2479,73	3871,15	4616,98
Инвестиции	2757,63	4014,56	2822,49
Численность занятых в экономике	2799,23	2831,25	2517,86

Окончание таблицы 3

Регион	1990	2000	2010
Приволжский федеральный округ			
Промышленное производство	938,87	1192,57	1245,78
Инвестиции	890,38	1247,53	1162,52
Численность занятых в экономике	871,84	869,83	889,50
Уральский федеральный округ			
Промышленное производство	3111,04	4237,59	3259,68
Инвестиции	4888,76	6708,46	5720,09
Численность занятых в экономике	2924,45	2919,77	2966,80
Сибирский федеральный округ			
Промышленное производство	1318,62	2085,72	1636,68
Инвестиции	1228,98	1441,84	1458,67
Численность занятых в экономике	1281,16	1172,07	1165,35
Дальневосточный федеральный округ			
Промышленное производство	1652,09	1968,52	2321,76
Инвестиции	1563,41	1982,94	1827,26
Численность занятых в экономике	1792,02	1841,73	1868,10

Индекс Джини, рассчитанный за анализируемый период (по численности занятых в промышленном производстве), показывает рост концентрации вплоть до 2008 года (с 48,18% до 50,29%) и последующее стабильное снижение до 48,95%. На наш взгляд, это свидетельствует о том, что кризисные явления благоприятствуют диверсификации промышленного производства среди регионов России.

Индекс Кругмана дает оценку концентрации по отдельным видам обрабатывающей промышленности. О концентрации в отдельных секторах можно говорить, когда значительная часть продукции производится в небольшом числе регионов. Чем выше значение индекса, тем выше уровень концентрации данного сектора промышленности [6]. Индекс концентрации П. Кругмана определяется следующим образом:

$$CONCi = \Sigma j \mid S_{ij}^{c} - Sj \mid, \qquad (2)$$

где

$$s_{ij}^{c} = \frac{E_{ij}}{E_i} = \frac{E_{ij}}{\sum_j E_{ij}}, \qquad (3)$$

$$s_j = \frac{E_j}{E} = \frac{\sum_i E_{ij}}{\sum_i \sum_j E_{ij}}, \quad (4)$$

где

$CONC_i$ – численная величина индекса концентрации П. Кругмана для промышленного сектора i;

E – численность занятых в экономике;

S_{ij}^c – доля занятых в секторе промышленности i в регионе j в общем числе занятых в секторе промышленности i в стране;

S_j доля общего числа занятых в экономике в регионе i в числе занятых в экономике страны;

i – сектор промышленности;

j – регион.

Анализ индекса П. Кругмана в обрабатывающей промышленности в 2002-2010 гг. показал неоднозначную динамику. Тенденция концентрации производства явно прослеживается с 2003 г. по 2005 г., в 2007 г. и 2009 г. В другие годы наблюдалось рассеивание производства в регионах. В целом индекс варьируется от 155,23 в 2003 г. до 171,95 в 2007 г. (рис. 5).

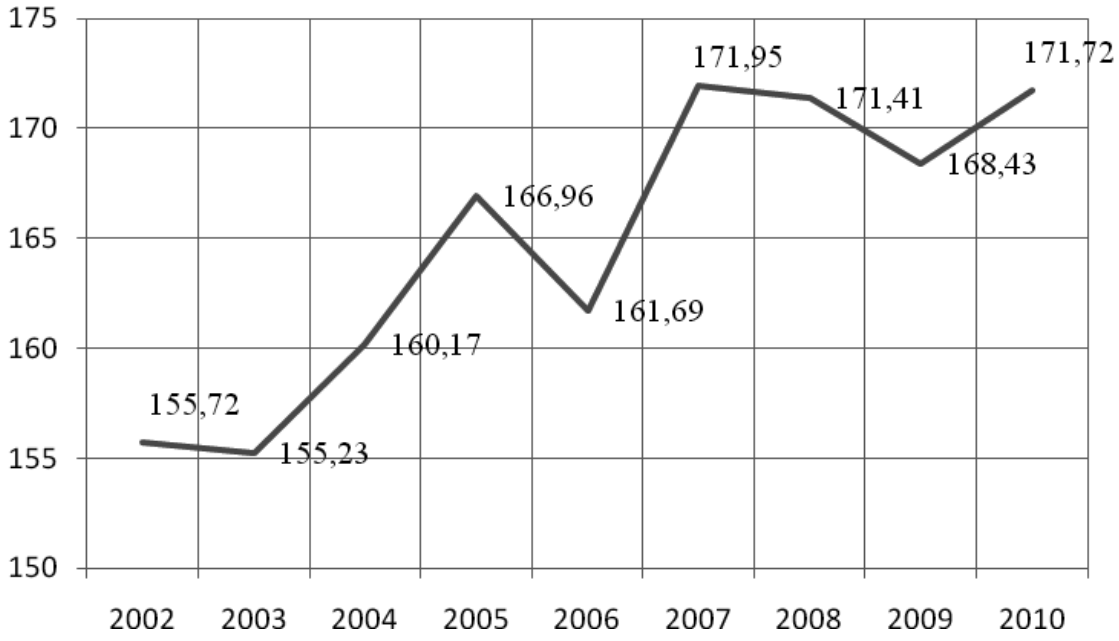
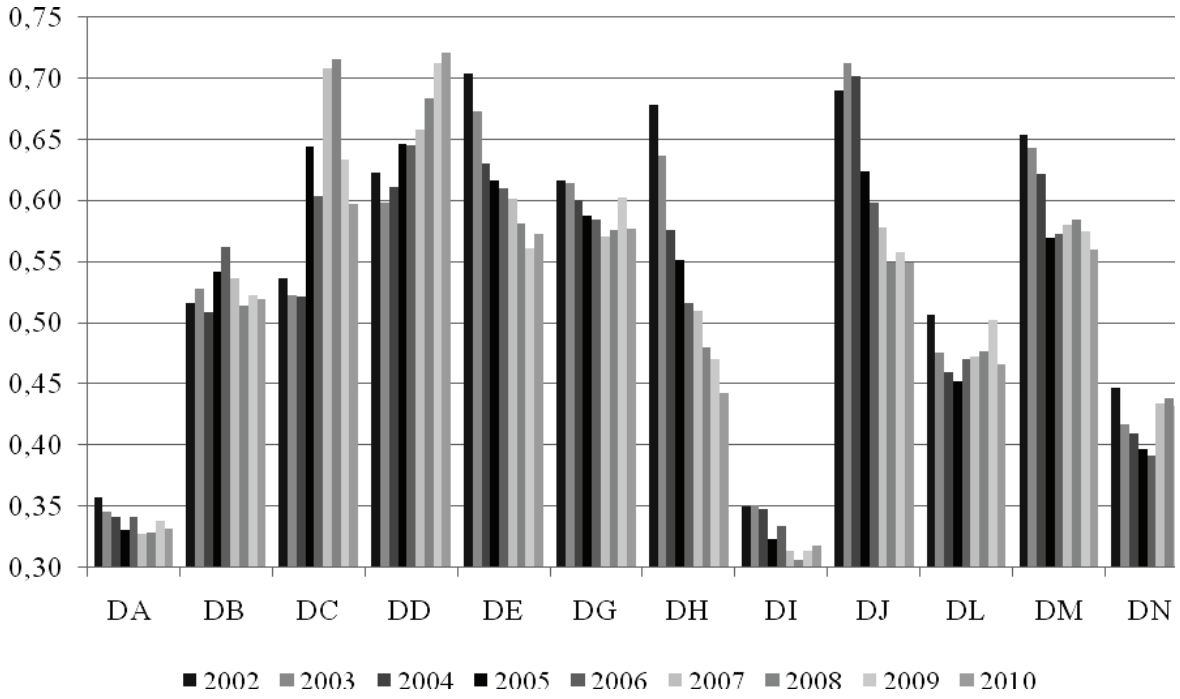


Рис.5. Динамика степени концентрации обрабатывающей промышленности в российских регионах в 2002-2010 гг., индекс П. Кругмана

Рассмотрим более подробно динамику индекса Кругмана по видам деятельности обрабатывающей промышленности (рис. 6). Мы видим, что наиболее низкая степень концентрации имеет место в производстве пищевых продуктов, а также в производстве прочих неметаллических минеральных продуктов. Высокая степень концентрации имеет место в производстве кожи, изделий из кожи и производстве обуви, в обработке древесины и производстве изделий из дерева.



DA – производство пищевых продуктов, включая напитки и табак;
DB – текстильное и швейное производство;
DC – производство кожи, изделий из кожи и производство обуви;
DD – обработка древесины и производство изделий из дерева;
DE – целлюлозно-бумажное производство, издательская и полиграфическая деятельность;
DG – химическое производство;
DH – производство резиновых и пластмассовых изделий;
DI – производство прочих неметаллических минеральных продуктов;
DJ – металлургическое производство и производство готовых металлических изделий;
DL – производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования;
DM – производство транспортных средств и оборудования;
DN – прочие производства.

Рис.6. Концентрация промышленного производства по видам деятельности в регионах России в 2002-2010 гг., индекс Кругмана

Значительное снижение степени концентрации производства за анализируемый период наблюдается в целлюлозно-бумажном производстве, издательской и полиграфической деятельности, производстве резиновых и пластмассовых изделий, металлургическом производстве и производстве готовых металлических изделий.

Предприятиям обрабатывающей промышленности целесообразно концентрироваться в том случае, если от этого они получают дополнительные выгоды. Основной выгодой, возникающей от агломерационного процесса, является проявление эффекта масштаба (или экономии масштаба) на различных стадиях жизненного цикла выпускаемой продукции. Уровень эффекта масштаба зависит непосредственно от специфики производства.

Разделим 97 видов деятельности обрабатывающей промышленности России на три группы по степени проявления эффекта масштаба (по-Праттену [7]). В группу с высоким уровнем эффекта масштаба вошли 47 секторов производства. Это отдельные подотрасли машиностроения (наиболее высокий эффект масштаба проявляется в автомобильной промышленности, как на стадии производства, так и на стадии продвижения), химической промышленности (на стадии производства, а в фармацевтике и на стадии НИОКР), целлюлозно-бумажной промышленности, полиграфической и издательской деятельности, металлургии и т.п.

В группу отраслей со среднем уровнем проявления эффекта масштаба (34 сектора промышленного производства) были отнесены практически все виды продовольственной деятельности (исключение составило производство табака, которое по классификации Праттена имеет низкий эффект масштаба), отдельные виды производства неметаллических минеральных продуктов (как исключение, цемент и листовое стекло имеют высокий эффект масштаба), текстильного производства (за исключением товаров с длинным производственным циклом), резиновых и пластмассовых изделий и т.д.

В группу видов производства с низким уровнем эффекта масштаба (16 секторов промышленного производства) вошли производство обуви, мебели, изделий из кожи, табака, строительство и ремонт судов, производство мотоциклов и велосипедов, обработка древесины и производство изделий из дерева и т.д. Динамика среднего индекса концентрации П. Кругмана по группам представлена на рисунке 7.

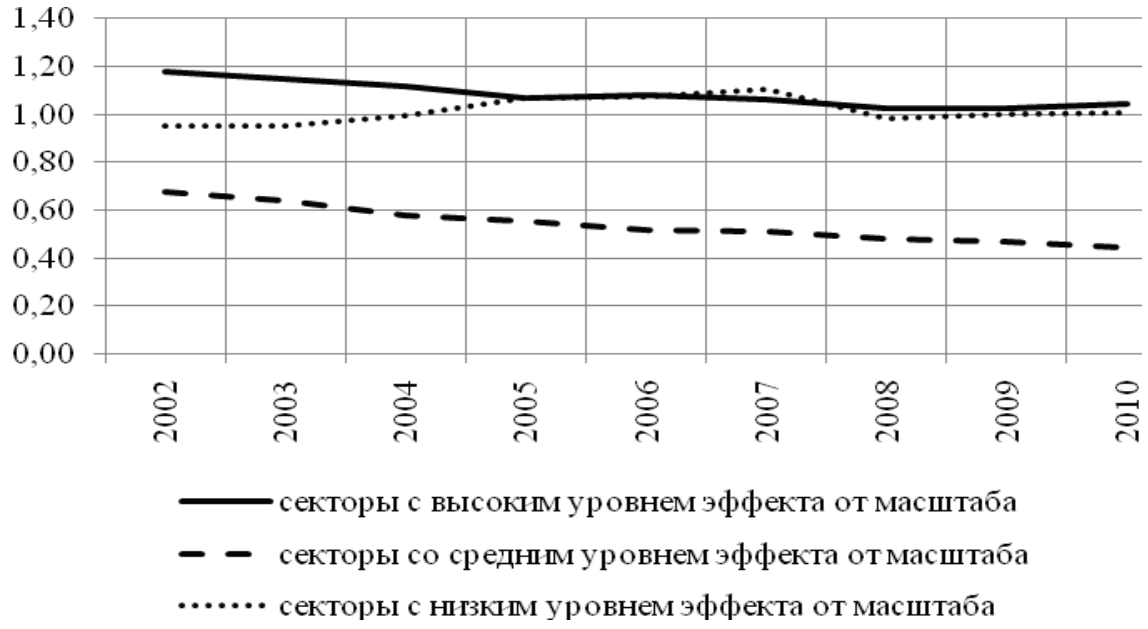


Рис.7. Динамика среднего индекса концентрации П. Кругмана по группам в зависимости от уровня эффекта масштаба в 2002-2010 гг.

Таким образом, мы видим, что наиболее высокий уровень концентрации производства наблюдается в промышленных группах с высоким уровнем эффекта от масштаба и с низким уровнем эффекта от масштаба.

Индексы CR_3 и CR_4 показывают, какая доля занятых в промышленном секторе сконцентрирована в трех или четырех наиболее крупных по этому показателю регионах. Динамика индекса CR_3 по видам деятельности в регионах России в 2002-2010 гг. представлена на рисунке 8.

Следует отметить, что доля трех крупнейших регионов по объему производства в любом из подсекторов промышленности не превышает 35%. Логично предположить, что в тех подсекторах, где концентрация производства высокая, индекс CR_3 также будет высоким. Мы не будем отдельно приводить динамику индекса CR_4 , отметим лишь, что он превышает CR_3 незначительно: в среднем на 4,6 пункта (от 3,54 пунктов в пищевой промышленности до 6,2 пунктов в химическом производстве).

Таким образом, наибольшую степень концентрации (как и в зарубежной практике) имеют виды экономической деятельности, получающие существенный эффект от масштаба (в среднем за период 2002–2010 гг. – 1,08). Наиболее высокая концентрация имеет место в производстве чугунных и стальных труб (в среднем 1,62), искусственных и синтетических волокон (1,61). Сферы производства с низким эффектом

масштаба также достаточной сильно сконцентрированы, их средний индекс – 1,03. По степени концентрации здесь можно выделить производство мотоциклов и велосипедов (1,67), синтетического каучука (1,66), одежды из кожи (1,56), строительство и ремонт судов (1,49). Следует отметить, что значительно растет концентрация в производстве табачных изделий (с 1,14 – в 2002 г. до 1,49 – в 2010 г.), чемоданов, сумок и аналогичных изделий из кожи (с 1,12 – до 1,50), при этом в производстве одежды из кожи она сильно снижается (с 1,99 – до 1,10). Низкое значение степени концентрации имеет место в группе производств со средним уровнем экономии масштаба – от 0,8 в 2002 г. – до 0,86 в 2010 г. Рассмотрим виды обрабатывающей промышленности, имеющие наиболее высокую концентрацию производства (табл. 4).

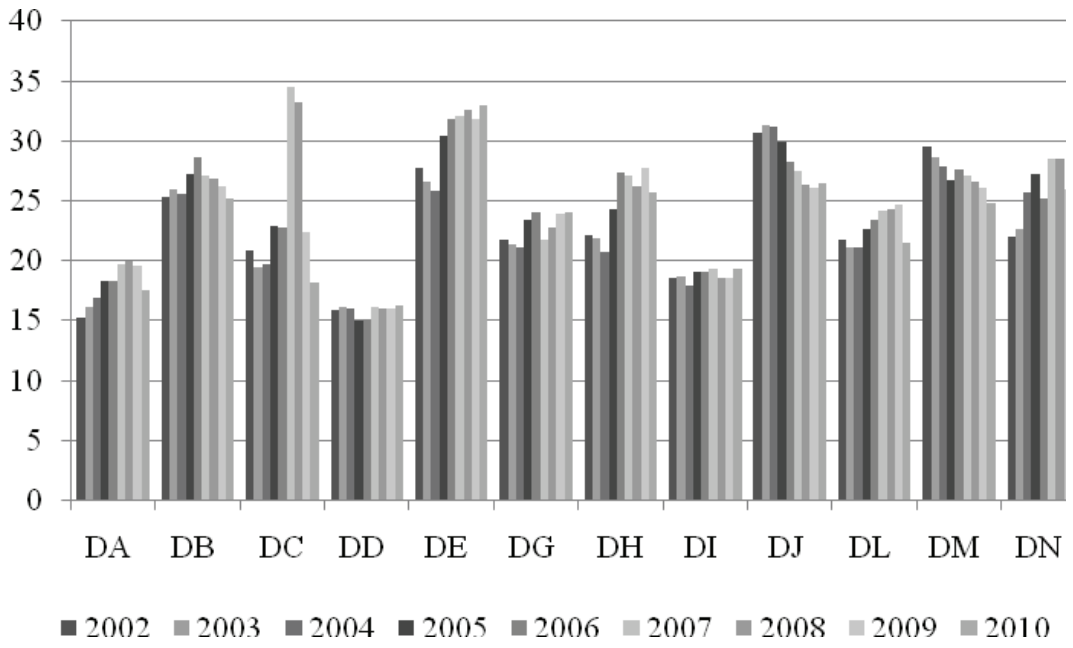


Рис.8. Динамика индекса CR_3 по видам деятельности в регионах России в 2002-2010 гг.

Индекс концентрации CR_3 (CR_4) рассчитывается как доля трех (четырех) регионов, имеющих наибольшую численность занятых в конкретном виде деятельности. Мы видим, что максимальная концентрация имеет место в производстве недистиллированных напитков из сброженных материалов. Более того, данное производство осуществляется только в трех регионах страны, чего не наблюдается ни в одном другом секторе промышленности. Традиционно при высокой степени концентрации значительная доля производства приходится на 3–4 региона.

Таблица 4

Динамика индекса концентрации П. Кругмана по отдельным видам обрабатывающей промышленности регионов России в зависимости от степени проявления эффекта масштаба в 2002-2010 гг.

Вид деятельности обрабатывающей промышленности	Индекс концентрации, среднее значение за 2002–2010 гг.	Максимальный индекс		Регионы с наибольшей концентрацией производства*	Показатель CR_3*, %	Показатель CR_4 *, %
		Индекс	Год			
Производство прочих недистиллированных напитков из сброженных материалов	1,85	1,94	2008	Владимирская область; Ленинградская область; Республика Адыгея	100	–
Отделка тканей и текстильных изделий	1,84	1,89	2007	Ивановская область; Ярославская область; Владимирская область; Рязанская область	98,48	99,18
Производство трикотажных изделий	1,70	1,73	2002 2005 2007 2008	Пермский край; г. Москва; Орловская область; Республика Татарстан	32,94	42,8
Производство мотоциклов и велосипедов	1,67	1,77	2005	Удмуртская республика; Пензенская область; Свердловская область; Брянская область	72,84	83,59
Производство синтетического каучука	1,66	1,67	2006 - 2009	Республика Татарстан; Самарская область; Воронежская область; Омская область	65,83	78,14
Производство чугунных и стальных труб	1,62	1,72	2004	Свердловская область; Челябинская область; Волгоградская область; Ростовская область	69,22	82,13
Производство искусственных и синтетических волокон	1,61	1,71	2002	Саратовская область; Красноярский край; Тульская область; Волгоградская область	57,17	67,91

*Данные показаны на год максимальной концентрации производства (для производства трикотажных изделий – 2008 г., синтетического каучука – 2009 г.)

В целом, за анализируемый период снижение индекса специализации имело место в 78,5% регионов, в трех регионах изменений не произошло, в остальных регионах наблюдается рост. В среднем же по российским регионам наиболее высокий уровень специализации отмечался в 2003 году (0,61), а наиболее низкий – в 2008 г. и 2010 г. (0,55).

Выделим из всех регионов две группы с высоким индексом (свыше 0,75 на протяжении 5 лет и более) и низким индексом (менее 0,35 на протяжении 5 лет и более). К числу более специализированных можно отнести 14 регионов, а менее специализированных – 11. Таким образом, остальные 53 региона имеют средний уровень специализации. Рассчитаем по двум группам такие показатели, как ВРП в расчете на душу населения, производительность труда (как отношение ВРП к численности занятых в экономике), среднемесячную номинальную заработную плату и уровень безработицы.

Было выявлено, что в регионах с высоким индексом специализации такие показатели, как душевой ВРП, заработная плата и уровень безработицы несколько превышают средние значения по стране, а производительность труда близка к среднероссийскому уровню. При этом мы знаем, что из 14 регионов данной группы в семи активно развивается добывающая промышленность [2]. Основываясь на этом, считаем, что группу с высоким индексом специализации целесообразно разделить на две подгруппы: регионы с сильным добывающим сектором экономики (I подгруппа) и прочие регионы (II подгруппа). Результаты анализа представлены в таблице 5.

Таким образом, мы видим, что в I группе средний индекс специализации П. Кругмана достигает 0,97. ВРП в расчете на душу населения превышает средний показатель по стране в 1,68 раза, производительность труда – в 1,41 раза, заработная плата – в 1,63 раза. Уровень безработицы близок к среднестатистическому значению в России.

Кардинально иная ситуация наблюдается во II подгруппе. Если индекс специализации в среднем тоже достаточно высокий (0,90), то ВРП на душу населения гораздо ниже среднероссийского показателя –

[2] Следует отметить, что индекс специализации П. Кругмана, по которому проводилась группировка регионов, мы рассчитывали только по данным обрабатывающей промышленности. Выводы о значительном влиянии добывающего сектора в данных регионах мы сделали на основе анализа структуры их ВРП.

в 2,13 раза, производительность труда ниже в 1,89 раза, заработная плата – в 1,41 раза. Уровень безработицы, наоборот, превышает средний уровень в стране в 1,53 раза.

Таблица 5

Средние показатели по наиболее и наименее специализированным регионам России за 2002-2010 гг.

№ п/п	Регион	Индекс специализации П.Кругмана, индекс	ВРП в расчете на душу населения, руб. на чел.	Производительность труда, руб. на чел.	Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата, тыс. руб.	Уровень безработицы, %
1	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**
	Российская Федерация	**0,58**	**145059**	**305 623,0**	**11 806,7**	**7,5**
Регионы с наиболее высоким уровнем специализации						
I подгруппа – регионы с сильным добывающим сектором						
1	Чукотский автономный округ	1,28	397 360,7	538 225,0	28 553,8	4,2
2	Архангельская область	1,04	155 025,7	320 306,2	12 857,5	7,1
3	Камчатский край	1,03	155 586,5	285 825,3	20 188,9	9,6
4	Сахалинская область	0,96	408 924,1	725 167,5	20 440,7	7,8
5	Магаданская область	0,87	180 408,8	320 779,2	19 977,2	7,1
6	Республика Коми	0,81	199 032,8	401 901,0	15 255,1	10,8
7	Республика Саха	0,77	211 335,1	419 924,5	17 472,7	8,6
Среднее значение по I подгруппе		0,97	243 953,4	430 304,1	19 249,4	7,89
II подгруппа – прочие регионы						
8	Республика Алтай	0,85	55 913,9	126 677,8	8 065,8	11,2
9	Республика Адыгея	0,85	51 158,0	147 648,2	7 135,8	12,1
10	Республика Калмыкия	0,84	45 503,4	113 553,1	6 421,3	17,1
11	Липецкая область	0,79	134 458,0	287 843,4	9 157,0	4,9
12	Еврейская автономная область	0,86	90 127,6	202 826,5	10 829,0	8,8
13	Республика Тыва	1,01	49 019,4	144 202,0	9 709,8	20,3
14	Ивановская область	0,98	50 108,4	110 339,8	7 158,5	6,3
Среднее значение по II подгруппе		0,9	68 041,3	161 870,1	8 353,9	11,5
Среднее значение по группе		**0,94**	**155997,3**	**296 087,1**	**13 801,7**	**9,7**

Окончание таблицы 5

1	2	3	4	5	6	7
Регионы с наиболее низким уровнем специализации						
1	г.Санкт-Петербург	0,24	185 234,4	349 786,6	14 900,0	2,9
2	Московская область	0,27	138 613,5	328 561,8	14 065,6	3,5
3	Республика Башкортостан	0,28	107 614,8	241 388,7	9 471,2	7,5
4	Ростовская область	0,29	79 183,1	177 078,0	8 507,1	8,8
5	Новосибирская область	0,29	102 706,9	217 279,3	10 372,7	8,7
6	Нижегородская область	0,33	105 109,1	202 667,8	9 150,5	6,5
7	Чувашская республика	0,34	68 948,8	149 092,5	7 290,8	9,5
8	Калужская область	0,34	90 229,3	189 525,6	9 705,9	5,9
9	Республика Татарстан	0,35	148 866,1	311 833,2	9 840,6	6,3
10	Тверская область	0,35	86 990,2	197 351,8	9 005,0	5,6
11	Брянская область	0,35	59 580,1	130 731,9	7 064,4	7,8
Среднее значение		**0,3**	**106643**	**226 845,2**	**9 943,1**	**6,6**

Рассмотрим третью группу регионов – с наиболее низким показателем специализации П. Кругмана (в среднем 0,3). Душевой ВРП ниже среднероссийского уровня в 1,36 раза, производительность труда ниже в 1,35 раза, заработная плата – в 1,19 раза. А вот уровень безработицы также ниже среднестатистического уровня в 1,14 раза, что, несомненно, является положительной чертой и объясняется хорошей диверсификацией обрабатывающей промышленности в регионе.

Формулируя выводы по данному разделу исследования, мы можем сказать, что узкую специализацию в каком-либо секторе промышленности «могут позволить» себе только регионы, обеспечивающие развитие своей экономики за счет добывающего производства. В остальных случаях глубокая специализация российских регионов неэффективна.

Таким образом, в работе нами был проведен анализ пространственной экономической динамики путем оценки специализации российских регионов и концентрации промышленного производства в стране. Выявлено, что оценку концентрации целесообразно проводить, используя в качестве критериального показателя численность занятых в экономике. Индексы Херфиндаля-Хиршмана, Джини, CR_3 и CR_4 свидетельствуют о стабильном повышении концентрации промышленности в российских регионах вплоть до 2008 года и незначительном снижении в посткризисный период. Более высокая концентрация имеет место в производстве кожи,

изделий из кожи и обуви, обработке древесины и производстве изделий из дерева, металлургическом производстве. Незначительная концентрация наблюдается в пищевой промышленности и производстве неметаллических минеральных продуктов. Доказано, что наиболее высокий уровень концентрации присутствует в промышленных группах с высоким и с низким проявлениям эффекта от масштаба.

Анализ специализации российских регионов показал, что глубокая специализация эффективная лишь в регионах с сильным добывающим сектором экономики.

Литература

1. Лапо В.Ф. Моделирование эффектов в пространственной концентрации производства. Дисс. на соиск. уч. ст. д-ра экон. наук. Красноярск, 2006

2. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2011: Стат. сб. / Росстат. – М., 2011. – 990 с.

3. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2007: Стат. сб. / Росстат. – М., 2007. – 991с.

4. Регионы России: Стат. сб. В 2 т. Т.2/ Госкомстат России. – М.,2001. – 827 с.

5. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2005: Стат. сб. / Росстат. – М., 2006. – 982 с.

6. Wandel C. Industry Agglomerations and Regional Development in Hungary // Economic Process during European Integration. Peter Lang. Hamburg, Univ. Diss., 2009.

7. Pratten, C. (1988), ‘A Survey of the Economies of Scale’, in Commission of the European Communities, Research on the ‘Cost of non-Europe’, Volume. 2: Studies on the Economics of Integration, Luxembourg

Глава 15.

ИССЛЕДОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ МОНОГОРОДОВ ЦЕНТРАЛЬНОГО ЧЕРНОЗЕМЬЯ

В настоящее время вопрос об улучшении уровня жизни населения моногородов и повышении устойчивости к кризисным факторам получил широкое распространение. На проблемах моногородов сконцентрировано внимание федеральных и местных властей, бизнеса, ученых – экономистов. Очевидно, что дальнейшее развитие данного типа поселений требует новых инструментов и методических разработок, способных создать условия для минимизации негативного воздействия внешней среды и повышения конкурентоспособности моногорода.

В Центрально-Черноземном районе расположены девять моногородов: Губкин Белгородской области, Нововоронеж, Павловск, Россошь, Семилуки Воронежской области, Железногорск и Курчатов Курской области, Лебедянь, Липецк Липецкой области. В моногородах Центрального Черноземья проживает 12,4% от общей численности населения района, поэтому проблема модернизации этих моногородов является актуальной, а разработка направлений по повышению эффективности развития городов требует учета их специфики.

Проблема моногорода актуализируется во всех науках. Изучением моногородов занимаются историки, географы, урбанисты, экономисты, рассматривая их через призму экономико-географического положения и функциональной типологии городов. Мы считаем, что применение термина «моногород» ко всем монопоселениям будет не совсем точным, так как данный термин используется только для населенных пунктов, которые имеют официальный городской статус. Мы считаем, что правиль-

ным будет употребление «монопрофильный населенный пункт» – это населенный пункт, возникший на базе градообразующего предприятия, от финансового состояния данного предприятия зависит уровень социального развития населенного пункта и качество жизни населения. Диапазон применения данного термина может включать не только города, но и поселки, не имеющие городского статуса, что определяет его универсальность.

Важным этапом формирования стратегии социально-экономического развития моногорода является оценка его текущего состояния. Моногорода Центрального Черноземья индивидуальны в своем социально-экономическом развитии. Спецификой моногородов района является развитие горнорудной (г. Губкин, г. Железногорск), добывающей (г. Семилуки, г. Павловск), металлургической (г. Липецк), энергетической (г. Нововоронеж, г. Курчатов), химической (г. Россошь) и пищевой (г. Лебедянь) промышленности. Отсутствие альтернативных сфер занятости на протяжении определенного периода приводит к эмиграции населения из моногорода. Проведенный нами анализ динамики численности населения показал, что из всех моногородов Центрально-Черноземного экономического района положительная динамика наблюдается только в трех городах: г. Губкин (с 2006 г.), г. Курчатов и г. Железногорск. Уровень безработицы варьирует от 0,8% в г. Губкине и г. Россошь до 3,7% Железногорске в 2009г.

Объединяет моногорода Центрального Черноземья высокая доля занятых на градообразующем предприятии (от 13% г. Липецк до 29% г. Нововоронеж). Финансово-экономический кризис последних лет оказал негативное действия на социально-экономическое состояние моногородов: отрицательная динамика наблюдается в объеме отгруженных товаров и выполненных услуг собственными силами, снизилась прибыль градообразующих предприятий.

В настоящее время для оценки социально-экономического состояния моногородов в российской экономической науке используется целый ряд различных методик (табл. 1).

Таким образом, используя результаты сравнительного анализа Казанской А.Ю., можно заключить, что в имеющихся подходах оценки социально-экономического состояния муниципального образования име-

ются отличия в составе показателей, так же необходимо отметить факт того, что масштабные по охвату муниципальных образований исследования используют минимум показателей (940 городов и 11 показателей в работе Т.Г. Нефедовой и А.И. Трейвиш) [2]. Процесс увеличения набора анализируемых показателей сужает масштаб исследования.

Таблица 1

Сравнительная характеристика основных подходов к оценке социально-экономического состояния муниципальных образований по соотношению состава групп и количества используемых показателей

Аспект характеристики социально-экономического состояния муниципальных образований	Соотношение состава групп и количества показателей, используемых в различных подходах									
	1	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**	**9**	**10**
Территория		56					7		3	3
Население	4	28	3		3	2		2	10	10
Уровень жизни	3	37	3	3	13	4			4	6
Социальное обеспечение	4	38			13				5	6
Образование	5	31	6	2	27	1			4	4
Здравоохранение	10	34	5	2	1	3			7	7
Культура, спорт, досуг		60	5						4	4
Безопасность населения	2	44						1	2	3
Бюджетная политика		46	4	1	20				11	12
Налоговая политика		40	4		7					
Управление собственностью		130	4						14	14
Инвестиционная политика	3	10	9	1				1	4	5
Производственная сфера	4	34	9	4	10	6	2	1	7	7
Строительство	7	16	9		44			1		
Инфраструктура		87		1	13			2	14	14
Транспортные услуги	6	34							6	6
Услуги связи	3	16				1		1	3	2
Торговля и услуги	7	78		3				2	5	5
Всего показателей	58	900	35	17	147	17	9	11	117	123

Составлено по [1]

Условные обозначения: 1 – РосстатРФ. Основные социально-экономические показатели городов; 2 – унифицированная система показателей социально-экономического состояния муниципальных образований (Госкомстат РФ); 3 – комплексная оценка муниципальных образований Ленинградской области (методика рейтингового агенства АК&М); 4 – комплексная оценка социально-экономического развития муниципальных образований Республики

Чувашия; 5 – характеристика состояния муниципальных образований в Ассоциации сибирских и дальневосточных городов; 6 – оценка неравенства социально-экономического положения муниципальных образований (Е. Гришина, А. Александрова); 7 – Оценка состояния местного самоуправления и развития муниципальных образований (АНО «УРБЭКС-развитие»: Т.В. Бочкарева, В.Н. Калуцков, С.Е. Самарцев; 8 – оценка «сильные» и «слабые» города (Т.Г. Нефедова, А.И. Трейвиш); 9 – проект «Городской барометр» (1 этап); 10 – проект «Городской барометр» (2 этап).

Мы считаем, что оценка моногорода должна строиться на основных стандартах общей методологии, а так же содержать показатели, характеризующие степень монопрофильности территории. Для оценки социально-экономического состояния моногорода предлагаем использовать индикативный анализ. Мы предлагаем выделить шесть групп индикаторов, которые адекватно определяют уровень социально-экономического состояния моногорода. Некоторые из предложенных показателей не содержатся в статистических справочниках, но они могут быть рассчитаны на основе других, приводимых официальной статистикой показателей. Необходимо отметить, что система показателей может меняться с учетом современных требований.

Согласно авторской методике, необходимо провести оценку моногородов по каждому показателю и распределить их на девять диапазонов. Каждому диапазону присвоить соответствующий балл. Моногорода с наименьшим значением показателя получат наименьший балл – 1, с наибольшим наибольший – 9. Необходимо отметить, что показатели, характеризующие негативное состояние социально-экономической ситуации будут рассчитываться иначе: моногороду с наибольшим показателем – наименьший балл, с наименьшим показателем – наибольший балл.

Расчеты могут быть представлены по следующей формуле:

$$S_i = \frac{N_{i\max} - N_{i\min}}{9} \qquad (1)$$

где S_i – интервальный диапазон *i*-го показателя;

$N_{i\ max}$ – лучшее значение *i*-го показателя по обследуемым моногородам;

$N_{i\ min}$ – худшее значение *i*-го показателя по обследуемым моногородам.

Следовательно, максимально возможное значение индикатора масштаба экономики – 36 баллов, минимальное – 4 балла; индикатора бюджетной сферы максимальное значение – 27 баллов, минимальное – 3 балла; индикатор эффективности экономики – 36 и 4 балла соответственно; индикатор качества жизни – 81 и 9 баллов соответственно, индикатор монопрофильности – 18 и 2 балла соответственно, индикатор экологической ситуации – 18 и 2 балла соответственно. Далее в методику включается подход, используемый Казанской А.Ю. – типология моногородов по уровню социально-экономического развития (табл. 2).

Таблица 2

Группировка балльных показателей оценки социально-экономического развития моногородов

Уровень развития	**I_1 (баллов)**	**I_2 (баллов)**	**I_3 (баллов)**	**I_4 (баллов)**	**I_5 (баллов)**	**I_6 (баллов)**
Высокий	28-36	28-36	21-27	63-81	2-6	14-18
Выше среднего	20-28	20-28	15-21	45-63	6-10	10-14
Ниже среднего	12-20	12-20	9-15	27-45	10-14	6-10
Низкий	4-12	4-12	3-9	9-27	14-18	2-6

Таким образом, данная классификация, позволит определить слабые и сильные стороны моногородов, выявить моногорода-лидеры и моногорода, находящиеся в депрессивном состоянии. На основании предложенной методики проведем оценку социально-экономического состояния моногородов Центрально-Черноземного экономического района в 2010 году, результаты расчетов представим в таблице 3.

Результаты индикативного анализа социально-экономического положения моногородов Центрально-Черноземного экономического района представим на рисунке 1.

Таблица 3

Показатели оценки социально-экономического состояния моногородов Центрально-Черноземного экономического района в 2010 году, авторская методика (в баллах)

Моногород	Индикатор масштаба экономики					Индикатор бюджетной сферы				Индикатор эффективности экономики					Индикатор качества жизни										Индикатор монопрофильности			Индикатор экологической ситуации		
	1	**2**	**3**	**4**	**∑**	**5**	**6**	**7**	**∑**	**8**	**9**	**10**	**11**	**∑**	**12**	**13**	**14**	**15**	**16**	**17**	**18**	**19**	**20**	**∑**	**21**	**22**	**∑**	**23**	**24**	**∑**
Губкин	2	3	2	2	**9**	9	5	1	**15**	4	1	7	6	**18**	5	4	9	2	3	8	3	9	1	**44**	4	8	**12**	4	6	**10**
Нововоронеж	1	1	1	1	**4**	7	9	2	**18**	4	9	7	1	**21**	4	1	4	1	1	9	8	7	7	**42**	2	3	**5**	9	9	**18**
Павловск	1	1	1	1	**4**	1	4	1	**6**	1	1	1	1	**4**	4	1	1	1	3	1	6	5	1	**23**	8	6	**14**	8	1	**9**
Россошь	1	1	1	1	**4**	2	4	1	**7**	3	1	5	1	**10**	5	1	3	1	1	5	3	9	3	**31**	1	8	**9**	6	7	**13**
Семилуки	1	1	1	1	**4**	5	1	3	**9**	1	1	5	1	**8**	1	1	1	1	1	2	9	1	2	**19**	9	9	**18**	9	1	**10**
Железногорск	1	2	2	2	**7**	4	7	2	**13**	1	1	9	2	**13**	5	6	1	1	2	7	7	6	9	**44**	6	4	**10**	8	6	**14**
Курчатов	2	1	1	1	**5**	5	7	1	**13**	6	2	9	2	**19**	9	1	2	1	1	9	1	6	9	**39**	1	8	**9**	9	2	**11**
Лебедянь	1	1	1	1	**4**	2	5	1	**8**	9	1	6	1	**17**	1	1	1	1	1	7	1	7	4	**24**	2	1	**3**	9	2	**11**
Липецк	9	9	9	9	**36**	6	7	9	**22**	4	1	5	9	**19**	4	9	8	9	9	9	9	9	3	**69**	7	9	**16**	1	4	**5**

Условные обозначения: 1 – Объем собственного производства товаров и услуг (без субъектов малого предпринимательства), тыс. руб., 2 – объем доходов местного бюджета, тыс. руб, 3 – Численность экономически активного населения, тыс. чел, 4 – оборот розничной торговли, тыс. руб., 5 – доходы местного бюджета на душу населения, тыс. руб., 6 – доля собственных доходов в суммарном объеме доходов местного бюджета, %, 7 – профицит / дефицит местного бюджета, тыс. руб, 8 – объем собственного производства товаров и услуг на душу населения, тыс. руб., 9 – инвестиции в основной капитал всех источников финансирования на душу населения, рубль, 10 – доля прибыльных предприятий, %, 11 – сальдированный финансовый результат крупных и средних предприятий, млн. руб, 12 – коэффициент смертности, промилле, 13 – миграционный прирост, чел., 14 – число учреждений культурно-досугового типа, ед., 15 – число кинотеатров, ед., 16 – число учреждений здравоохранения, ед., 17 – доля прожиточного минимума в среднемесячной заработной плате, %, 18 – площадь жилых помещений на одного жителя, кВ. м., 19 – уровень безработицы, %, 20 – коэффициент рождаемости, промилле. 21 – доля градообразующего предприятия в общегородском объеме производства, %, 22 – доля занятых на градообразующем производстве, %, 23 – количество выброшенных в атмосферу загрязняющих веществ, тысяча тонн, 24 – текущие затраты на охрану окружающей среды на душу населения, тыс. руб.

а) Индикатор масштаба экономики

б) Индикатор эффективности экономики

в) Индикатор бюджетной сферы

г) Индикатор качества жизни

д) Индикатор монопрофильности

е) Индикатор экологической ситуации

Рис. 1. Рейтинги индикативного анализа социально-экономического положения моногородов Центрально-Черноземного экономического анализа в 2010 г.

Как видно из рисунка 1, г. Липецк является моногородом-лидером среди моногородов Центрального Черноземья: наряду с высокими индикатором масштаба экономики, бюджетной сферы, качества жизни, он имеет самую низкую степень монопрофильности. Необходимо подчеркнуть, что в данном моногороде индикатор экологической ситуации имеет очень низкие значения. Индикатор масштаба экономики в обследуемых моногородах сильно дифференцирован: самый высокий балл (г. Липецк) превышает самый низкий балл (г. Нововоронеж, г. Павловск, г. Россошь, г. Семилуки, г. Лебедянь) в девять раз. Сделанные нами расчеты в состав тройки лидеров так же позволяют включить г. Губкин Белгородской области и г. Нововоронеж Воронежской области. Высокий объем инвестиций на душу населения и объем производства на душу населения в г. Нововоронеж Воронежской области позволяют ему занять лидирующие позиции по индикатору эффективности экономики. Высокие значения индикатора экологической ситуации в г. Нововоронеж позволяют заключить, что в данном моногороде наряду с низким объемом выброшенных в атмосферу загрязняющих веществ имеют место высокие затраты на охрану окружающей среды. К моногородам, сохраняющим стабильно низкие значения ряда индикаторов, относятся г. Семилуки и г.Павловск Воронежской области, г. Лебедянь Липецкой области, что свидетельствует о том, что в ближайшее время данным моногородам не удастся повысить уровень социально-экономического состояния. Высокие показатели монопрофильности имеют место в г. Лебедянь Липецкой области, г. Нововоронеж Воронежской области и г. Курчатов Курской области, что осложняет процесс диверсификации экономики.

Литература

1. Казанская А.Ю. Разработка методики комплексной оценки социально-экономического состояния муниципальных образований //Электронный научный журнал «Исследовано в России»// URL: zhurnal.ape.relarn.ru/articles/2005/043.

2. Нефедова Т.Г., Трейвиш А.И. «Сильные» и «слабые» города России. – М.: ИГРАН, 1994

Заключение

Стратегически важной задачей экономики России является повышение уровня ее конкурентоспособности. Это, в свою очередь, определяет ключевые приоритеты регионального социально-экономического развития. Как показали результаты исследования, представленные в данной работе, вопросы конкурентоспособности российской экономики рассматриваются в значительном числе трудов отечественных и зарубежных ученых, но на сегодняшний день остается незаполненным ряд пробелов. Отсутствует единый подход не только к определению и сущностному содержанию понятия «конкурентоспособность национальной экономики», но и понимание факторов, способствующих росту конкурентоспособности экономики. Среди слабо исследованных вопросов в этой области можно выделить такие, как факторы, определяющие конкурентоспособность российской экономики; оценка роли государства в системе повышения конкурентоспособности, комплексный анализ конкурентных преимуществ российской экономики, значение классических и инновационных факторов роста конкурентоспособности. Вопросы методического обеспечения разработки стратегических направлений регионального развития относятся к малоизученным в отечественной экономической науке.

Целью исследования, результаты которого представлены в монографии, была определена выработка направлений повышения конкурентоспособности региональной экономики с учетом влияния современных факторов развития и научное сопровождение их реализации.

В работе был сформирован механизм мотивации предпринимательской деятельности в регионах России, дана оценка мотивационных ожиданий и эффективности мотивационного воздействия на развитие предпринимательской деятельности с учетом условий способствующих удовлетворению и достижению основных потребностей и препятствующих им. В исследовании были определены альтернативы и критерии оценки мотивации предпринимательской деятельности в целом по России и с учетом регионального аспекта по федеральным округам. В качестве методического инструментария выступила разработанная шкала оценки альтернатив и критериев механизма мотивации предпринимательской

деятельности в условиях инновационной экономики, был проведен анализ условий и факторов формирования предпринимательской этики и культуры в условиях инновационной экономики, дана оценка эффективности механизма мотивации предпринимательской деятельности. На основе проведенного анализа были разработаны стратегические направления совершенствования системы стимулирования предпринимательской деятельности и вознаграждения предпринимателей в рамках формирования эффективного механизма мотивации и предложена мотивационная модель предпринимательской деятельности в регионах России в условиях перехода на новый уровень развития экономики.

Одним из основных результатов исследования является разработка теоретико-методологических основ к формированию стратегий пространственного развития региональных транспортных систем в условиях экономического риска. Вкладом в развитие методологии данной части исследования является модификация вероятностно-адаптивного подхода к особенностям развития региональной транспортной системы, разработанная модель оценки факторов экономического риска функционирования региональной транспортной системы, модифицированная методика DEA сравнительной оценки региональной транспортной системы в выделенных группах по эффективности его функционирования, адаптированная методика оценки конкурентных позиций региональной транспортной системы и формирования стратегий ее пространственного развития на основе модифицированной модели SWOT-анализа, методика выбора оптимальной стратегии развития региональной транспортной системы в условиях риска. В ходе исследования была предложена типология региональной транспортной системы по уровню факторов риска, приведена схема проектирования стратегий развития РТК с учетом факторов экономического риска с использованием SWOT-анализа, разработана модель структурирования информации о среде функционирования региональной транспортной системы с использованием интегрированных оценок факторов экономического риска и эффективности региональной транспортной системы.

Немаловажное значение в данной работе имеет исследование практики и методов стратегического планирования. Так, при решении задачи был проведен подробный аналитический обзор литературных источни-

ков, рассмотрен отечественный и зарубежный опыт стратегического планирования регионального развития, предложен комплекс методов формализации методического обеспечения разработки стратегических направлений развития региона, разработана методика построения типологии и оценки регионов на основе таксономического индекса. Аналитическая часть исследования содержит материалы построения типологии и оценки регионов (состояния социально-экономического развития регионов проводилось по комплексному набору из 132 показателей по данным за 2009 г., состоящему из 68 показателей социальной системы и 64 показателей экономической системы субъектов РФ). В работе был предложен алгоритм установления стратегических направлений развития региона на основе эталонных объектов типичных групп.

Несомненной научной новизной обладают разработанные направления оптимизации структуры заработной платы работников сельского хозяйства с минимизацией влияния специфических особенностей региона. В ходе подготовки данной монографии был проведен анализ структуры доходов работников сельского хозяйства с учетом специфики региональной экономики, выявлены закономерности воздействия уровня доходов на результаты деятельности в сельском хозяйстве, проанализирована производительность труда работников сельскохозяйственных организаций региона и эффективности материального стимулирования. Проведенная работа позволила разработать практические рекомендации по построению системы оплаты труда на сельскохозяйственных предприятиях и предложить универсальную систему организации заработной платы работников сельского хозяйства с минимизацией влияния специфических особенностей региона.

Научный интерес представляет методика выявления направлений повышения эффективности межотраслевых региональных взаимодействий (на примере Белгородской области). В ходе проведения исследования были проанализированы литературные источники по проблеме исследования методического обеспечения эффективности межотраслевых региональных взаимодействий, изучен опыт зарубежных стран в создании кластеров. Разработанная методика выявления направлений повышения эффективности межотраслевых региональных взаимодействий была скорректирована для Белгородской области. Наиболее подходящим для

проведения анализа источником информации был определен сборник «Регионы России». В результате анализа доступности статистических данных был отобран алгоритм оценки целесообразности создания кластера на базе отраслей региона. Предложенная модифицированная методика выявления направлений повышения эффективности межотраслевых региональных взаимодействий с учетом специфики экономики региона признана универсальной и может быть использована для проведения анализа любого региона России. Данная методика может найти применение не только при оценке перспектив создания кластеров в регионе, но и для сравнительной оценки развития отраслей региона.

В работе была предложена стратегия развития молодежного малого и среднего предпринимательства в регионах России. В рамках данной задачи сделан анализ трансформации молодежного малого и среднего предпринимательства в регионах, проведена оценка состояния и развития институциональной основы сущности молодежного малого и среднего предпринимательства. В ходе анализа было выявлено, что несовершенное российское налоговое законодательство и желание уклониться от уплаты налогов толкает молодых людей на ликвидацию предприятий с перенесением основной деятельности в интернет-пространство. Особенно это характерно для IT-предприятий, консалтинговых фирм. В ходе реализации проекта был сформирован алгоритм разработки стратегии развития молодежного малого и среднего предпринимательства в регионах России, который включает в себя несколько этапов анализа предпринимательской деятельности региона.

Особый интерес вызывает разработанный механизм перехода к инновационному типу социально-экономического развития региона. Анализ существующих теоретических подходов к формированию инновационной инфраструктуры и обзор опыта российский регионов показал, что, с точки зрения ресурсно-компонентностного состава, в нее должны входить финансовая, материальная, научная, информационная, кадровая, экспертно-консалтинговая и правовая составляющие. Предложена методика обоснования необходимости перехода к инновационному типу развития региональной социально-экономической системы. На основе проведенного анализа разработан типовой проект Концепции инновационного развития региона с учетом объективных и субъективных факторов его социально-экономического развития.

Научной новизной в работе отличается анализ венчурного инвестирования инновационных проектов в регионах России. В данной части монографии рассмотрена динамика объемов венчурных инвестиций в России, США и Европе. В работе выявлены основные особенности венчурного инвестирования в регионах России (представлено двумя крупными сегментами, ориентировано на проекты с повышенным риском, ориентировано на получение высокой нормы прибыли, участие венчурного инвестора в деятельности компании-реципиента носит ограниченновременной характер, венчурный капиталист инвестирует не только средства, но и свои управленческие способности). В книге представлены основные принципы формирования информационной системы поиска компаний-реципиентов венчурных инвестиций и венчурных инвесторов. Проведенная работа позволила разработать модель информационной системы поиска компаний-реципиентов венчурных инвестиций и венчурных инвесторов, создать алгоритм отбора компаний-реципиентов венчурных инвестиций и алгоритм отбора компаний-реципиентов венчурных инвестиций в сфере неформального рынка венчурного капитала.

Важным результатом научного исследования является разработанная рентная концепция инфляции применительно к развитию национальной и региональной экономики. По данной проблеме проведен аналитический обзор литературных источников, проанализирован процесс течения инфляционных процессов в сфере производственного обращения. Сделана попытка найти зависимость индекса паритета цен на сельскохозяйственную и промышленную продукции от уровня рентабельности продукции сельского хозяйства, при условии, что уровень рентабельности функционально зависит от величины образующейся в отрасли земельной дифференциальной ренты. Результаты работы позволили дать рекомендации по обеспечению низких темпов инфляции с учетом социальных аспектов устойчивого развития экономики.

Значимой частью исследования, представленного в монографии, является изучение российской экономики в исследованиях международных экономических организаций, посредством сравнительного анализа точек роста национальной конкурентоспособности. В работе предложена схема взаимосвязи между теориями сравнительных преимуществ (Д. Рикардо) и конкурентных преимуществ (М. Портер). Дана характеристика системы факторов, определяющих конкурентные преимущества экономики на

разных этапах развития производительных сил. Подробный анализ конкурентных недостатков российской экономики позволил дать конкретные практические рекомендации, направленные на их устранение.

Результаты исследования, представленные в монографии, могут быть использованы для дальнейшего развития теории и методологии в следующих областях:

– исследования тенденций, закономерностей, факторов и условий функционирования и развития пространственных социально-экономических систем, изучения проблем функционирования территориально-отраслевых комплексов в регионах;

– обобщения и обоснования методологических принципов управления инновационным развитием региона, на основе которых возможна разработка социально-экономической модели и соответствующих механизмов управления социально-экономическим развитием региона;

– исследования тенденций, закономерностей, факторов и условий развития венчурного инвестирования, а также в контексте повышения эффективности подходов к разработке и реализации инновационно инвестиционных стратегий развития регионов

Материалы исследования могут послужить основанием для критической переоценки рейтингов глобальной конкурентоспособности стран и стать основой для дальнейшего исследования проблем национальной конкурентоспособности, определения факторов способствующих повышению конкурентоспособности российской экономики. Материалы научно-исследовательской работы могут быть использованы в процессе преподавания таких дисциплин, как «Региональная экономика», «Экономическая теория», «Национальная экономика», «Мировая экономика», «Инвестиционная привлекательность региона», «Государственное регулирование экономики», «Стратегическое планирование регионального развития», «Конкурентная политика и антимонопольное законодательство», «Основы предпринимательской деятельности», «Экономика предпринимательства», «Организационное поведение», «Управленческие решения», «Организация и нормирование труда», «Конкурентный анализ», «Инвестиционный менеджмент», «Финансы и кредит», «Инновационный менеджмент» для студентов, учащихся бакалавриата и магистратуры, а также для практических работников и специалистов на курсах повышения квалификации.

Научное издание

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Подписано в печать 29.01.2013 г. Формат 60x90 1/16.
Бумага офсетная. Печать офсетная.
Усл. печ. л. 21,00. Заказ 2156. Тираж 100 экз.

Отпечатано ЗАО «Экон-информ»
129329, Москва, ул. Ивовая 2. Тел. (499) 180-9305
www.ekon-inform.ru; e-mail: eep@yandex.ru