

**К.Х.АБДУРАХМАНОВ, А.М.АБДУЛЛАЕВ,
Ш.Х.ДАДАБАЕВ**

**РЕГИОНАЛЬНАЯ
ЭКОНОМИКА
И УПРАВЛЕНИЕ**

ТАШКЕНТ – 2007

65.9.

А-13

**К.Х. Абдурахманов, А.М. Абдуллаев,
Ш.Х. Дадабаев**

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

**Рекомендовано Министерством высшего и среднего
специального образования РУз в качестве учебника
для студентов высших учебных заведений**

Ташкент - 2007

К.Х. Абдурахманов, А.М. Абдуллаев, Ш.Х. Дадабаев
«Региональная экономика и управление». Учебник. Под ред.
акад. С.С.Гулямова. – Т.: Изд-во. «Fan va texnologiya», 2007г.,
750 с.

В учебнике изложены основы региональной экономики и управления, взаимосвязи показателей и понятий, характеризующих место регионального подхода в исследовании экономических проблем. Анализируются методы региональной экономики, актуальные региональные проблемы РУз, социально-экономическое развитие и стратегия экономического развития регионов. Изучаются региональные рынки как важнейшее звено рыночных отношений регионального хозяйства, способы управления межрегиональными связями. Обширный материал посвящен стратегическому планированию в регионе и свободной экономической зоне.

Учебник рекомендован для студентов, аспирантов и преподавателей экономических факультетов и вузов, слушателей системы послевузовского образования, а также для специалистов в области управления региональной экономики.

Рецензенты: Хакимов Н.Х. д.ф.н., профессор;
 Ишмухамедов А.Э. д.э.н., профессор

ISBN 978-9943-10-059-6

© Коллектив авторов. 2007 г.

© Изд-во. «Fan va texnologiya» 2007 г.

§ 3190

ВВЕДЕНИЕ

Конец XX — начало XXI века знаменуется сменой парадигмы регионального экономического развития и региональной политики. На смену традиционным теориям регионального развития приходят концепции межрегиональной конкуренции, глобально ориентированной региональной политики, транснациональной интеграции. Сущность новой парадигмы четко и образно сформулировала А.Г.Гранбергом: «Наше ключевое слово — регион, наше мировоззрение — мир регионов, наши главные идеи — устойчивое развитие, регионализм и интеграция»

В современных условиях проблемы рынка необходимо изучать с позиций не только макро- и микроэкономики, но и пространственной стратегии и региональной политики. Это особенно важно в условиях РУз, с ее значительными внутри региональными различиями, которые влияют на формы проявления общих закономерностей развития рынка и процессы межрегиональных экономических связей.

Современная экономика регионов характеризуется высокой степенью открытости. Все больше усиливается взаимосвязанность и взаимозависимость регионов, являющихся частями глобальной экономической системы. Региональные рынки являются открытыми системами, что предполагает тесные зависимости формирования товарных, финансовых, трудовых, информационных ресурсов и реализации конечной продукции каждого региона от размещения производства и потребления, структуры межрегиональных связей в масштабе РУз стран ближнего и дальнего зарубежья.

Ускорение научно-технического прогресса, проявляющееся в быстром распространении новых технологий, компьютеризация экономической деятельности меняют характер ведения бизнеса и межрегиональные отношения. Глобальная информатизация ускоряет интеграционные процессы — идет обмен коммерческой, производственной, научно-технической информацией. Резко возрастает роль знаний и инноваций в экономическом развитии и обеспечении устойчивой конкурентоспособности

Глобализация имеет экономические последствия для всех регионов, которые включаются в сферу международной конкуренции. Она приводит к возникновению новых форм пространствен-

ной организации рынков товарных, финансовых, информационных, трудовых ресурсов.

На протяжении многих десятилетий в вузах страны вопросы регионального развития изучались в курсе экономической географии, в разделе «Экономика регионов», который давал общее представление о региональных проблемах страны. Однако в этом разделе не рассматривались теория и методология региональных исследований.

Настоящее время значение региональных вопросов резко возросло в связи с необходимостью усилить территориальный подход к регулированию развития народного хозяйства, управлению им новых экономических условиях для обеспечения рациональных экономических связей между регионами, научно обоснованной хозяйственной специализации и комплексности, предотвращения автаркии в регионах.

В этих условиях совершенствование системы управления экономической регионов, имеющих своеобразные исторические, экономические национальные особенности, требует глубокого теоретического осмысления.

В масштабах регионов сложилось совокупность естественных, экономических, социально бытовых, национально- культурных и других относительно-устойчивых связи, необходимых для жизнеобеспечения населения, экономики регионов, страны в целом.

Регион представляет собой сложной социально- экономической комплекс, политика административное образование, в котором между производственной, непроизводственной и социально-бытовой сферами, между отраслями хозяйства, структурами региональной и местной власти устанавливается определенная согласованность, взаимозависимость, взаимоувязанность, наиболее эффективные пропорции и производственных ресурсов, трудового и научного потенциальной удовлетворению разносторонних потребности населения, поддержанию эффективного функционирования хозяйственного комплекса Республики. Эффективность государственного управления экономическим развитием в регионе предполагает исследование проблем взаимосвязи региональной экономики и региональной политики.

Главными задачами преподавание с помощью настоящего учебника являются:

1. Освоение роли региональных аспектов и факторов в социально-экономическом развитии;
2. Овладение теоретическими основами региональной экономики, методами региональных исследований инструментами региональной экономической политики;
3. Усвоение современных проблем регионального развития и региональной экономической политики РУз;
4. Ознакомление с зарубежным опытом региональных исследований и региональной политики.

Главные проблемы при подготовке учебника, помимо очевидной сложности рассказать обо всех важном в рамках ограниченного объема, было связано с необходимостью, во-первых, найти приемлемое сочетание отечественных и мировых традиции в исследованиях и практике регионального развития. Во-вторых отразить особенности переходных процессов в РУз и обусловленные этими процессами возможности и пределы использования теорий, методологии, мирового и отечественного опыта регионального развития.

ГЛАВА 1. СУЩНОСТЬ И ОСНОВЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

1.1. Предмет, метод и задачи региональной экономики

Региональная экономика — одна из важнейших отраслей экономических знаний. Предметом - региональной экономики является изучение социально-экономического регионального размещения производительных сил РУз и развития отраслей ее экономики, важнейших природно-экономических, демографических и экологических особенностей регионов, а также межрегиональных, внутри региональных и межгосударственных экономических связей. Иными словами, важной составляющей предмета исследований региональной экономики является изучение пространственного аспекта общественного воспроизводства.

Региональная экономика как научная область знаний занимается исследованием закономерностей, принципов, всех элементов производительных сил и социальной инфраструктуры в территориальном аспекте, анализом и прогнозированием, а также обоснованием направлений размещения производительных сил с учетом общей стратегии социально-экономического развития и экологических требований, изучением экономики республик и регионов и межрегиональных экономических связей, исследованием территориальной организации хозяйства. Но в то же время региональная экономика изучает развитие и размещение производительных сил РУз в целом, ибо экономика каждого региона рассматривается прежде всего как часть единого хозяйственного комплекса РУз.

Региональная экономика изучает природно-ресурсный потенциал Узбекистана и ее регионов, население, трудовые ресурсы и современные демографические проблемы, анализирует стартовый уровень экономики Республики и ее регионов в период становления и развития рыночных отношений, определяет основные факторы размещения производительных сил в переходный период к рынку, изучает структуру хозяйства и

определяет пути ее рационализации, направления структурной перестройки экономики Узбекистана и ее регионов.

Современный хозяйственный комплекс РУз имеет сложную отраслевую структуру, которая сейчас испытывает коренную перестройку в направлении социологизации. Но и при приоритетном развитии отраслей, производящих товары для населения, важнейшими звеньями отраслевой структуры останутся электроэнергетика, топливная промышленность, металлургия, химия, машиностроение, отрасли агропромышленного комплекса, строительство и транспорт.

Региональная экономика занимается также разработкой концепций развития экономических и социальных процессов в регионах страны, разработкой экономических рычагов воздействия на процессы размещения инвестиций и регионального развития.

Предмет региональной экономики расширяется за счет включения в ее сферу изучения региональных финансово-кредитных отношений, а также процессов формирования региональных рынков.

Формирование экономических знаний будущих экономистов высшей квалификации должно начинаться с изучения региональной экономики, единственной научной дисциплины в системе экономических знаний, которая занимается конкретной территорией. При этом нужно иметь в виду, что вся экономическая деятельность, включая финансово-банковскую, расчетно-аналитическую, происходит на конкретной территории, особенности, ресурсный потенциал, структуру хозяйства и уровень развития которой экономист обязан знать досконально.

Таким образом, региональная экономика - это область научных знаний, изучающих развитие и размещение производительных сил, социально-экономические процессы на территории страны и ее регионов в тесной увязке с природно-экологическими условиями.

В последние годы в условиях перехода к рыночным отношениям возросла значимость региональной экономики. Практически любая проблема, возникающая в процессе перестройки, тесно связана с воздействием тех или иных региональных факторов и условий.

Результаты проведения экономических реформ и становление рыночных отношений в РУз зависят в первую очередь от нормализации политической обстановки в регионах.

Важнейшей целью региональной политики на современном этапе являются рациональное территориальное разделение труда между регионами и экономическая кооперация.

Одной из важнейших задач регионального развития является преодоление различий в уровне жизни населения отдельных регионов. Для выполнения этой задачи огромное значение имеют государственные программы хозяйственного развития отдаленных регионов с учетом их экономического уровня и особенностей. Формирование территориально-производственных комплексов на базе уникальных природных богатств.

Общие региональные задачи для всех регионов - это реформирование структуры экономики, ее социализация, преобладание депрессивного состояния отдельных регионов, создание социальной инфраструктуры, стабилизация экономики, освоение заброшенных земель, развитие межрегиональных транспортных систем, создание экологически безопасной обстановки.

К числу новых задач региональной политики следует отнести всемерное развитие экспортных и импортозамещающих производств, осуществление экономических реформ, создание рыночной инфраструктуры, приватизацию, развитие предпринимательства.

Являясь важнейшим звеном экономических знаний, региональная экономика тесно связана с другими научными дисциплинами. В первую очередь с основами экономических учений, экономической историей, статистикой, отраслевыми экономиками, экономикой и социологией труда, региональным управлением, экономической географией и др. Региональная экономика использует их методы и выводы для собственного развития и в то же время обогащает эти отрасли знания своими данными.

Рассматривая методологические аспекты региональной экономики, важно определиться с понятием «регион».

И в нашей, и в зарубежной научной литературе отсутствует четкость в определении предмета самой региональной науки, что, несомненно, является одной из причин многообразия направлений

и методологических кондиций в современных региональных исследованиях и в РУз и за рубежом. Насчитывается около ста толкований понятий «регион» и «район».

Известный специалист в области региональной экономики Н. Н. Некрасов рассматривает регион с позиции социально-экономической, не принимая во внимание такую категорию, как «самоуправляемость», т.е. административно-территориальное деление. «Под регионом, - указывает Н. Некрасов, — понимается крупная территория страны с более или менее однородными природными условиями, а главным образом характерной направленностью развития производительных сил на основе сочетания комплекса природных ресурсов с соответствующей сложившейся и перспективной социальной инфраструктурой».

В определении В. С. Бильчака и В. Ф. Захарова подчеркивается значимость именно фактора управляемости регионального развития: «Регион — это социально-экономическая пространственная целостность, характеризующаяся структурой производства всех форм собственности, концентрацией населения, рабочих мест, духовной жизни человека из расчета на единицу пространства и времени, имеющая местные органы управления своей территорией (область, край, республика)» (4, с. 13).

Л. Н. Коган в «Словаре прикладной социологии» регионом называет «...группу областей, краев, республик, составляющих территориальное и народнохозяйственное целое. В более широком и распространенном в социологии смысле «регионом» называют любую самостоятельную в хозяйственно-экономическом и административном отношении территорию, начиная от сельского района и кончая крупными народнохозяйственными территориальными комплексами». На наш взгляд, такое расширительное толкование понятия «регион» не имеет четкого научного обоснования, носит слишком «бытовой», если можно так выразиться, характер, фактически игнорирующий методологические корни.

В. А. Долятовский считает, что «регион в современном понимании - это сложный территориально-экономический комплекс, имеющий ограниченные внутренние ресурсы, свою структуру производства, определенные потребности в связи с внешней средой». «Регион является не только подсистемой социально-экономического комплекса страны, - отмечают авторы

книги «Основы теории регионального воспроизводства», - но и относительно самостоятельной его частью с законченным циклом воспроизводства, особыми формами проявления стадий воспроизводства и специфическими особенностями протекания социальных и экономических процессов»

Некоторые авторы подразделяют регионы по функциональной роли и социально-экономическому содержанию на административно-хозяйственные и производственно-экономические. К административно-хозяйственным, по их мнению, относятся образования, имеющие собственные государственные органы управления и относительно развитое народное хозяйство. Что касается производственно-экономических регионов, то указанные авторы определяют, что «экономический район (регион) — это не просто территория. Это прежде всего экономическая категория, одна из форм территориальной организации производительных сил и объект долгосрочного территориального планирования и прогнозирования, разработки генеральных схем размещения и развития производительных сил страны. Это крупная территория с более или менее однородными природными ресурсами, характерной направленностью развития производительных сил на основе сочетания комплекса природных ресурсов со сложившимся хозяйством, производственной и социальной инфраструктурой, достаточно высоким уровнем внутри региональных производственно-экономических связей». Весьма разнообразными и порою противоречивыми являются определения понятия «регион» в учебной литературе.

И.В. Арженовский в книге «Региональный рынок: воспроизводственный процесс», выпущенной в Нижнем Новгороде в 1997 г, термин «регион» определяет как «выделившуюся в процессе общественного (территориального) разделения труда часть территории страны, которая характеризуется специализацией на производстве тех или иных товаров и услуг; общностью и специфическим по отношению к другим территориям характером воспроизводственного процесса; комплексностью и целостностью хозяйства; наличием органов управления, обеспечивающих решение стоящих перед регионом задач»

Авторы учебного пособия «Региональная экономика и управление» рассматривая основные принципы районирования Узбекистана в современный период, выделяют три

основных звена (таксономических единиц): крупные экономические районы; районы среднего звена - республики, области, края и низовые районы - административно-хозяйственные районы, городские и сельские районы. При этом они рассматривают район как «специализированную часть единого народнохозяйственного комплекса страны с определенным составом вспомогательных и обслуживающих производств... специализацию района должны определять такие отрасли, в которых затраты труда, средств на производство и доставку продукции тому или иному потребителю будут наименьшими».

Обобщая сказанное, можно выделить следующие основные определения района (региона), принятые в РУз и за рубежом:

1. Область (район, часть страны), отличающаяся от других совокупностью естественных или исторически сложившихся экономико-географических особенностей, в большинстве случаев сочетающихся с особенностями национального состава населения.

2. Пространственно-организованная форма жизнедеятельности населения, включающая сферы проживания, профессионально-трудовой деятельности, управляемая из единого политико-административного центра и объединяемая реальными и многообразными связями (производственно - трудовыми, политическими, социально-экономическими, этническими, культурно-бытовыми) на основе самоуправления и полной реализации своих прав как субъекта социально-политической жизни.

3. Крупная таксономическая единица производственно-территориального устройства страны и форма организации производственно-общественной жизни населения, отличающаяся геоэкономическими, геополитическими, производственно-хозяйственными, культурно-этническими, динамическими характеристиками

4. Регион - территория в административных границах субъекта РУз характеризующаяся следующими основополагающими чертами: комплексностью, целостностью, специализацией и управляемостью, то есть наличием политико-административных органов управления

В соответствии с этими понятиями ученые уже много лет пытаются определить структуру социально-экономического и территориально-административного деления РУз

Основные черты регионов:

- единство и целостность региона;
- общность и единство экономики; комплексность хозяйства;
- наличие определенного контингента населения, обладающего соответствующим уровнем образования, квалификации и традиционно сложившимися навыками производства;
- выход на рынок с использованием имеющихся ресурсов, таких как труд, земля и капитал;
- специализация;
- управляемость, т.е. наличие политико-административных органов управления.

Целостность региона означает вполне рациональное использование природно-ресурсного потенциала региона, пропорциональное сочетание различных отраслей, формирование устойчивых внутрирегиональных и межрегиональных производственных и технологических связей, наличие особого сообщества людей с определенными традициями, определенным образом жизни.

Комплексность хозяйства региона означает в первую очередь сбалансированность, пропорциональное согласованное развитие производительных сил региона. Это такая взаимосвязь между элементами хозяйства, когда эффективно выполняется основная народнохозяйственная функция - специализация региона, не наблюдается значительных внутрирегиональных диспропорций и сохраняется способность региона осуществлять в своих пределах расширенное воспроизводство на основе имеющихся ресурсов.

«Показателем комплексности регионального хозяйства, — указывает И. Арженовский, — могут быть продукция внутрирегионального производства, потребляемая в регионе; удельный вес продукции межотраслевого применения, степень использования региональных ресурсов... Комплексность и целостность служат предпосылкой относительного обособления регионов в рамках народного хозяйства страны. Оно проявляется в том, что часть воспроизводственных связей ограничивается данной территорией. на этой основе образуется относительная самостоятельность»

Для определения региональной специализации, по мнению специалистов по региональной экономике, наиболее существенными показателями являются:

- индекс уровня специализации региона по отраслям (отношение удельного веса региона в РУз по производству продукции данной отрасли к удельному весу региона в стране по всей промышленности и сельскому хозяйству);

- индекс эффективности специализации (отношение объема производства на единицу издержек в регионе к такому же показателю по РУз);

- общий индекс специализации (произведение предыдущих частных индексов)

Как уже отмечалось, важным признаком региона является управляемость, которая непосредственно связана с административно-территориальным делением РУз. И здесь необходимо подчеркнуть, что управляемости в определенной степени способствует целостность региона, ибо административно-территориальные органы призваны обеспечивать координацию (управление) всех элементов общественного хозяйства: материального производства, природно-ресурсного потенциала, инфраструктуры, трудовых ресурсов и т.д., а также многообразных связей - торговых, финансовых, социальных, экологических, производственных, которые обладают определенной пространственной и временной устойчивостью.

Экономическая самостоятельность региона выражает степень обеспеченности его экономическими (в первую очередь финансовыми) ресурсами для самостоятельного и ответственного решения важнейших социально-экономических проблем, которые находятся в компетенции регионального уровня хозяйствования.

Рассматривая методологические аспекты региональной экономики, необходимо знать наиболее распространенные термины и понятия а также основные научные методы, широко используемые в региональных экономических исследованиях.

- Метод таксонирования. Это процесс членения территории на сопоставимые или иерархически соподчиненные таксоны. Таксоны — равнозначные или иерархически соподчиненные территориальные ячейки, к примеру административные районы, муниципальные образования. Фактически процесс районирования на любом уровне является таксонированием.

- Метод экономико-географического исследования, который в свою очередь подразделяется на три составные части: региональный метод (исследование путей формирования и

развития территорий, изучение развития и размещения общественного производства в региональном развитии). отраслевой метод (исследование путей формирования и функционирования отраслей экономики в географическом аспекте, изучение развития и размещения общественного производства в отраслевом разрезе), местный метод (исследование путей формирования и развития производства отдельного города, селения, изучение развития и размещения производства по его первичным ячейкам).

- Системный анализ. Этот метод опирается на принцип поэтапности (постановка цели, определение задач, формулировка научной гипотезы, комплексное изучение особенностей оптимального варианта размещения отраслей); это метод научного познания, который позволяет изучать структуры отраслей хозяйства, их внутренние связи, их взаимодействие.

- Метод систематизации. Он связан с разделением изучаемых явлений (исходя из целей исследования) и избранными критериями их совокупности, характеризующимися определенной общностью и отличительными признаками. Речь идет о так их приемах, как классификация, типология, концентрация и др.

- Балансовый метод, который характеризуется становлением отраслевых и региональных балансов. Составление отраслевых и региональных балансов способствует выбору правильного, научно обоснованного соотношения между различными отраслями рыночной специализации, а также отраслями, дополняющими территориально-производственный комплекс, инфраструктуру (материальную и социальную). Составление отраслевых и региональных балансов способствует определению рационального уровня комплексного развития регионов, наличия в их развитии диспропорции.

- Метод экономико-математического моделирования (моделирование территориальных пропорций развития экономики региона, моделирование по отраслям хозяйства региона, моделирование формирования хозяйственных комплексов региона).

Метод экономико-математического моделирования с учетом современных электронных средств позволяет с минимальными затратами труда и времени обрабатывать огромный и весьма разнообразный статистический материал, различные исходные

данные, характеризующие уровень, структуру, особенности социально-экономического комплекса региона. И что особенно важно — выбирать оптимальные решения, оптимальные варианты, модели в соответствии с теми целями, которые поставлены перед региональным исследованием.

- Вариантный метод размещения производительных сил региона. Этот метод чаще всего используется при разработке схем размещения производства на территории региона на первых этапах планирования и прогнозирования. Он предусматривает рассмотрение вариантов различных уровней развития хозяйства тех или иных регионов, вариантов территориальных экономических пропорций по регионам;

- Картографический метод. Этот метод позволяет наглядно представлять особенности размещения.

- Геоинформационный метод - создание геоинформационных систем (банков) информации.

Назовем также и некоторые другие методы: методы социологических исследований, методы сопоставления региональных уровней жизни населения и прогнозирования развития региональной социальной инфраструктуры, метод порядковой классификации объектов регионального анализа и др

В основу обобщенной типологии регионов по проводимой их властями экономической политике (в частности, по степени ее «рыночной» ориентации) в последние годы положена степень регулирования цен на товары и услуги, в наиболее «чистом» виде демонстрирующая позицию региональных (местных) органов власти и управления.

В качестве «модельных» регионов этого периода могут рассматриваться

- регионы «столичного» типа с диверсифицированной экономикой и растущим финансовым сектором;

- экспортоориентированные: сырьевые, металлургические и (или) «транспортные» («завязанные» на обслуживание внешнеэкономических связей) регионы;

- взявшие курс на форсирование экономических реформ, как правило, финансово сильные регионы с крупной промышленностью;

- богатые природными ресурсами республики, добившиеся экономической самостоятельности от республики;

- проводящие политику «мягкого» вхождения в рынок;
- кризисные (депрессивные) регионы со специализацией на легкой промышленности и машиностроении, в том числе оборонном;

- экономически слабо развитые аграрные и (или) периферийные регионы, зависящие от Республиканского бюджета;

- отдаленные северные и восточные регионы.

Каждая из этих моделей развития имеет свои наиболее характерные «эталонные» регионы, однако большинство регионов, вероятно, пока занимает промежуточное место между двумя-тремя типами. Если за точку отсчета взять уровень жизни населения, то к концу 90-х гг. сформировались три типа регионов, сочетающие различные аспекты уровня жизни населения.

Во-первых, это имеющие мощный финансовый сектор «столичные» регионы, экспортоориентированные северные и восточные регионы. Здесь сложился высокий уровень доходов, превосходящий (в относительном выражении) повышенный уровень потребительских цен. Покупательная способность и степень расслоения по уровню доходов населения для регионов этого типа выше среднего по Республике:

Во-вторых, это ряд областей и добившихся экономического «суверенитета» республике относительно невысоким (средним) уровнем доходов и низкими ценами. Покупательная способность здесь достаточно высока, а степень имущественного расслоения, как правило, не превышает среднего по Республике показателя.

В-третьих, это экономически слабо развитые регионы с низкой покупательной способностью, которая может сочетаться как с высокой, так и с низкой степенью имущественного расслоения. Доходы на душу населения минимальны из-за пониженной экономической активности и высокой демографической нагрузки на трудоспособное население.

По мнению академика Н.Н.Несрасова, высказанному еще в 70-е гг., основой региональных экономических экономико-математических моделей являются следующие положения:

- социально-экономические аспекты каждого конкретного региона рассматриваются как основная часть общей системы регионов страны, отсюда вывод: оценка различных вариантов эффективного формирования региона исходит и из оптимальных

территориальных экономических пропорций народного хозяйства на определенный период:

- региональные территориальные модели корректируют отраслевые модели размещения экономики на основе территориальной социально-экономической информации перспективного баланса природно-ресурсного и трудового потенциала, сети городских и сельских поселений, транспортных связей и т. д.;

- региональные модели неразрывно «связаны с моделями территориальных пропорций, отраслевыми экономико-математическими расчетами и представляют органичную часть общего научно-методического подхода к вариантной оценке перспективного размещения производительных сил и оптимального формирования экономики всей системы регионов»

Учет этих положений имеет исключительно важное положение. Региональные различия в социально - экономической ситуации можно условно разделить на факторы объективные (уровень развития региона, его специализация и структура хозяйства, экономико-географическое положение и др.) и субъективные (политика властей всех уровней по отношению к региону, предпринимательская активность населения, поддержка или противодействие реформированию, изменение потоков миграции и др.). Именно направленность действия субъективных факторов в значительной мере определяет скорость и тенденции изменения объективных. В этом случае индикаторы, характеризующие объективные факторы, выступают в качестве индикаторов более высокого порядка по отношению к индикаторам субъективных факторов. Для того, чтобы понять и прогнозировать тенденции регионального развития, необходимо определить закономерности связи и масштабы влияния данных индикаторов.

Субъектами региональной экономики, участвующими в региональном воспроизводственном процессе, являются: государственные предприятия и организации, акционерные общества, арендные предприятия, кооперативы, товарищества, частные фирмы, совместные предприятия, домохозяйства и др. Среди субъектов региональной экономики значительна роль населения как территориально-поселенческой социэтнической общности людей, домохозяйства.

Субъектами рыночной инфраструктуры в регионе являются: коммерческие банки, биржи, страховые компании, инжиниринговые, консалтинговые, аудиторские фирмы, рекламные агентства и другие организации.

Различают внутреннее и внешнее рыночное пространство региона.

Внутреннее рыночное пространство региона ограничено его территорией, охватывающей компоненты регионального экономического потенциала, где созданы условия для взаимодействия и реализации интересов субъектов рыночных отношений, а также для беспрепятственного движения материально-сырьевых, товарных, трудовых, инвестиционных и информационных ресурсов, обеспечения мезоэкономического воспроизводственного процесса и соответствующего стандарта качества жизни.

В своих исследованиях региональная экономика использует комплекс научных методов, важнейшим из которых является балансовый. Составление отраслевых и региональных балансов позволяет выбрать правильные соотношения между отраслями рыночной специализации, отраслями, дополняющими территориальный комплекс, т.е. обеспечивающими как потребность ведущих отраслей, так и нужды населения, и отраслями сферы услуг.

Балансы необходимы также для разработки рациональных межрегиональных и внутрирегиональных связей. Экономические обоснования размещения предприятий (выбор региона для сооружения предприятия, определение места строительства, расчет обеспечения его сырьем, топливом, энергией, водой, трудовыми и другими ресурсами) составляют содержание балансового метода. В основу региональной экономики входят балансы регионального производства и потребления основных видов продукции.

Для составления региональных балансов должны предварительно производиться большие проектно-исследовательские работы, экспедиции, в которых используются полевые и камеральные методы.

Составление отраслевых и региональных балансов позволяет установить уровень комплексного развития региона, наличие в его развитии диспропорции.

Специфическим методом исследования в региональной экономике является картографический метод. Карта в

региональной экономике не только объект изучения, но и источник получения информации по размещению производительных сил и экономике регионов. Благодаря использованию карт, картосхем, картограмм, картодиаграмм наглядно воспринимаются и отлично запоминаются не только особенности размещения, но и статистические материалы, характеризующие уровни развития отраслей и регионов.

Системный анализ - это метод научного исследования, при котором комплексное изучение проблемы, структуры хозяйства и внутренних взаимосвязей дополняется изучением их взаимодействия и окончательные выводы делаются на основе соизмерения прямых и обратных связей. Системный анализ является всесторонним анализом, использующим принцип поэтапности, начиная от постановки цели, определения задач, формулировки научной гипотезы, всестороннего изучения особенностей оптимального варианта размещения производства. При этом критерием оптимальности является эффективность, т. е. наибольшее удовлетворение потребностей населения.

Проблемы размещения производительных сил и развития хозяйства регионов становятся все более сложными, а отраслевые и территориальные связи все более трудно управляемыми в условиях рынка. Поэтому возникает необходимость в разработке и применении экономико-математических моделей, охватывающих главные, узловые проблемы. Можно выделить следующие основные направления экономико-математического моделирования территориальных экономических процессов:

- моделирование территориальных пропорций развития экономики РУз;
- моделирование размещения по отраслям хозяйства;
- моделирование формирования хозяйственных комплексов регионов.

Использование экономико-математических моделей и компьютеров позволяет с минимальными затратами труда и времени обрабатывать огромный массив исходных данных, выбирать оптимальные решения в соответствии с поставленной целью задачи. Полученные результаты нуждаются в дальнейшем осмыслении и изучении.

Несмотря на все более углубленную разработку математического аппарата пока не могут быть учтены многие долговременные последствия, которые возникают в хозяйстве при принятии того или иного варианта

размещения предприятий, того или иного направления развития региональных комплексов. Кроме того, трудно дать точную количественную оценку целого ряда важных принципов и факторов, влияющих на размещение производительных сил, таких, например, как сдерживание роста крупных городов, создание условий для НТП и т.д. В региональной экономике используются статистические методы (исчисление индексов на базе статистических данных, корреляционный анализ), а также и другие методы, например метод выборочного изучения, генерализация. Все научные методы тесно взаимосвязаны и дополняют друг друга.

Коренные изменения в системе производственных отношений, связанные с социологизацией экономики, утверждение суверенитета республик и регионов, развитие местного самоуправления, самостоятельности предприятий выделили новые задачи и приоритеты исследований региональной экономики.

В новых условиях формирующегося рынка на первый план выходят процессы экономического и социального развития республик и других административно-территориальных образований. Поэтому главной задачей является изучение стартового уровня экономического развития регионов, природно-ресурсного потенциала, региональных демографических, социальных, экономических и экологических проблем.

Приоритетным направлением является изучение горизонтальных связей, формирующихся на основе соглашений между независимыми государствами СНГ, республиками и регионами внутри РУз которые в определенной степени влияют на перспективы социально-экономического развития Узбекистана и отдельных регионов. При этой одной из задач являются реконструкция структуры хозяйства регионов, формирование инфраструктурных систем межгосударственного и межрайонного значений, создание зон со специальным экономическим режимом и т.п.

Важным приоритетом в исследовании региональной экономики является изучение процессов, влияющих на экономику регионов, а именно: совершенствования разделения труда, территориальной организации хозяйства регионов, структурной перестройки экономики, международного сотрудничества и развития производительных сил отдельных регионов.

В новых условиях становления и развития рыночных отношения трансформируются такие понятия, как специализация и

комплексное развитие хозяйства, которые в настоящее время должны не только увеличить вклад каждого региона в улучшение функционирования единого хозяйственного комплекса РУз но и обеспечить наиболее полное удовлетворение интересов населения каждого региона.

Таким образом, в исследованиях региональной экономики должно произойти смещение центра тяжести от общих территориальных проблем на региональный уровень, к оценке рациональности развития и размещения производительных сил в отдельных регионах. При этом не должны исключаться отраслевые проработки, особенно по базовым отраслям экономики РУз. Они должны служить ориентиром для определения перспектив территориального развития.

Основным базовым звеном региональных исследований становятся территориальные прогнозы экономического и социального развития.

Ученые сразу же столкнулись с недостаточностью многих положений в самой экономической теории, потребовались разработки теоретических основ многих вопросов. К тому же выкристаллизовались новые идеи, новое понимание ряда принципиальных моментов, и на этой основе все более широко распространяется оптимизационный подход. Его основные теоретические идеи таковы:

1. Экономические задачи должны ставиться и решаться количественно, путем объективного расчета. Для любой задачи должна быть построена экономико-математическая модель, охватывающая все существенные факторы и обстоятельства, и должен быть создан алгоритм, который позволил бы решить задачу количественно, найти искомый в ней численный ответ. В принципе можно считать безусловным, что всякая экономическая задача будет решаться в определенной мере количественными методами. Речь идет лишь о соотношении качественного и количественного подходов. Качественный подход необходим, однако им ни в коем случае нельзя ограничиться, конечный вывод должен быть по возможности количественно определенным, числовым. Именно необходимость получения количественно определенного, числового результата заставляет требовать количественных математических методов.

2. Экономические задачи, в том числе и глобальные, рассматриваются как экстремальные, содержащие критерий

оптимальности и систему ограничений. Принципиальное признание экстремального характера глобальной экономической задачи пришло довольно легко. Куда труднее осознать, что экстремальной является и задача социально-экономического развития региональной экономики и республики в целом. Эта мысль оригинальна. Она могла прийти в голову только не экономисту, так как экономист видит и знает массу трудностей. неведомых другим.

3. Экономика региона имеет определенную цель, количественно выражаемую критерием оптимальности. Функционирование как всего комплекса в целом, так и его отдельных подсистем должно оцениваться исходя из этой глобальной цели. Вопросов тут много: каким образом выразить уровень жизни людей в виде количественной характеристики, совпадают ли цели разных членов общества, можно ли считать, что цель общества есть сумма целей отдельных его членов, как определить соотношение между сегодняшними и завтрашним благами, какова должна быть длина периода оптимизации, как определить меру духовных благ и т. д. Конечно, можно быть чрезмерно оптимистичным, настаивая на том, что нет причин, по которым нельзя обнаружить глобальную цель. если она на самом деле существует. Однако приходится согласиться с тем доводом, что пока такой критерий установить не удалось. Означает ли это, что задачу социально-экономического развития в целом нельзя рассматривать как экстремальную? К счастью, нет, и вот почему. Действительно, во-первых, можно установить конкретный плановый период. Во-вторых, можно показать достигнутый уровень социально-экономического развития данной региональной территории по сравнению с аналогичными территориями в достаточно широком спектре потребления материальных благ и услуг, хотя бы в сводных показателях. В-третьих, вполне реальным фактом является то, что именно сегодня, в зависимости от достигнутого уровня, от того, что в данный момент представляется наиболее существенным и нужным, а также в зависимости от возможностей и еще многих других причин, общество устанавливает вполне определенную цель развития экономики на ближайшую, а быть может, на отдаленную перспективу, достижение которой наиболее желательно.

Суммарная прибыль - наиболее синтетическая, универсальная характеристика результатов производства. На ее величину} воздействуют и объем производства, и затраты, причем их соизмеримость и сопоставимость возможны только в ценностных показателях, а впрочем, это уже известные вещи. Надо лишь подчеркнуть, что прибыль сама по себе не может быть глобальной целью общества, ее назначение -создать условия для реализации поставленной цели. Здесь необходимо сделать следующие замечания:

- максимизация прибыли требует совершенной системы ценообразования, отлаженного механизма учета затрат и организованности всего рыночного механизма управления. Решив эту задачу, нам еще необходимо установить, во сколько в целом обойдется реализация подобной цели. Одновременно необходимо определить систему оценок использования ресурсного потенциала региональной территории;

- необходимо создать систему анализа затрат во взаимосвязи с полученным уровнем прибыли для воспроизводимых и невоспроизводимых природных ресурсов по региону в виде объективных оценок, обусловленных данным условием производства. ибо нельзя оторвать прибыль от ценностного механизма затрат.

4. Признается, что всякого рода ресурсы ограничены, что экстремальность социально-экономических задач развития региональной экономики как раз и вызывается среди прочего тем, что наилучший вариант приходится выбирать в условиях, когда должна учитываться ограниченность и дефицитность ресурсов. Обычно показатели, характеризующие нормы затрат ресурсов стоимостными, и противопоставляют их объективно обусловленным оценкам. Существуют две противоположные точки зрения на измерение полезности тех или иных ресурсов при получении искомой прибыли. Одна из них заключается в том, что стоимость - это безнадежно устаревшее, некое трансцендентное понятие, что пора уже открыто признать недостаточность стоимостной теории и за основу ценообразования надо брать только объективно-обусловленные оценки.

Обусловленных оценок нужно сделать несколько замечаний. Во-первых, объективно обусловленные оценки резко отличаются от стоимостных показателей в том случае, когда они получены из статического оптимального плана, в котором фиксированы

ограничения на ресурсы. Если вместо прямого натурального ограничения задать показатели затрат на увеличение их производства, то объективно обусловленные оценки приблизятся к стоимости или даже совпадут с нею. Разумеется, ввиду длительности процесса увеличения производства ресурсов такой подход может быть реализован лишь при динамической постановке соответствующей задачи.

Во-вторых, ограниченность естественных ресурсов предполагает дополнительные затраты труда. Что же касается ограниченности воспроизводимых ресурсов, то она вызывает дополнительные затраты труда на организацию дополнительного производства. В обоих случаях экономическим измерителем ограниченности ресурсов выступает человеческий труд, необходимый для преодоления этой ограниченности. В-третьих, довольно логичным выглядит мнение о том, что стоимостные показатели отражают лишь затраты. Но при одних и тех же затратах потребительский эффект может быть (и даже бывает) неодинаковым. Поэтому нелогично измерять результаты производства затратами. К тому же неправильно исходить из принципиальной невозможности соизмерения различных потребительных стоимостей. Они могут соизмеряться только через целевую функцию соответствующей экстремальной задачи. В конечном итоге почти все ресурсы соизмеримы и взаимозаменяемы. Если цель можно достичь меньшими затратами или же достаточно близко подойти к ней при тех же затратах то выбирается лучший способ. Благодаря этому естественному процессу, обеспечивающему экономический прогресс, удельные затраты на единицу потребительского эффекта снижаются и стремятся к минимуму, происходит отбор лучших и дешевых вариантов. Цена товара не всегда отражает затраты на его производство, она зависит от цен на другие товары, которые полностью или частично может заменить этот товар.

Именно благодаря фактору взаимозаменяемости, цена товара на рынке отражает его потребительский эффект. Следовательно, неверно противопоставлять цены товаров объективно обусловленным оценкам. Также неверно и утверждение о принципиальной невозможности соизмерения обычными ценами различных потребительских стоимостей.

В-четвертых, по мере ускорения научно-технического прогресса и по мере приближения экономики к режиму оптимального функционирования дополнительные затраты приближаются к полным, а средние затраты к предельным. Данная проблема - весьма характерный пример постоянно возникающих противоречий, вызываемых функционированием региональной экономики не по теории. При использовании в качестве цен объективно обусловленных оценок любое предприятие будет без убыточным. Поэтому каждая ячейка экономики, особенно производственный сектор, руководствуясь ими и выбирая наилучший для себя вариант, будет делать то, что выгодно обществу в целом. Это свойство оценок решает много проблем, и среди них - проблему увязки интересов региональной экономики в целом с отдельными ее подразделениями.

В-пятых, определение ценностных характеристик и других экономических показателей только по затратам недостаточно. Они должны отражать не только затраты, но и ограниченность ресурсов, различную эффективность при различных направлениях их использования. Этому требованию отвечают свойства объективно обусловленных оценок Л. В. Канторовича. Ценностные характеристики должны рассматриваться с перспективными проектными показателями региональной территории в едином взаимосвязанном и взаимообусловленном процессе расчетов и определяться одновременно. Только тогда они обладают весьма привлекательным свойством - быть решением, соответствующим глобальному критерию эффективности экономики в целом.

1.2. Формирование современной региональной науки

Исследования проблем региональной экономики получили развитие по многим странам. Создались предпосылки для объединения ученых - регионалистов и новой попытки синтеза теорий пространственной организации экономики. На этом этапе авангардную роль сыграл американский ученый У.Изард

В 1956 г. вышла первая крупная монография У.Изарда «Размещение и экономика пространство».

У.Изард справедливо критикует классическую и неоклассическую экономические теории за то, что они ограничивались изучением «страны чудес, лишенной каких бы то

ни было пространственных характеристик». Отчасти это объяснялось виной классических теорий размещения, которые излагались на устаревшем языке и с чрезмерными упрощениями «частичного равновесия», постоянством коэффициентов, минимизацией издержек, неизменностью кривых спроса и т.п.

Закон, выведенный У.Изарлом, гласит: фирмы, максимизирующие прибыль, будут размещаться таким образом, чтобы предельные нормы замещения транспортных затрат на доставку товаров из двух разных пунктов (регионов) были равны величине, обрат-поп отношению их транспортных тарифов. Из этого условия первого порядка максимизации прибыли можно вывести пес частные теории развития (Тюнема, Лаунхардта, Вебера и др.).

В своих трудах У.Изард адаптирует методы макроэкономики для исследований межрегиональных связей, разрабатывает модели пространственного равновесия, размещенческих игр, формирования промышленного комплекса, исследует конфликты в региональных системах. Он связал теорию размещения с теориями производства, ценообразования, торговли и др.

Новые объекты исследования в региональной науке. Региональная наука, используя теории и открытия других общественных дисциплин, делает упор на изучение пространственного аспекта человеческой деятельности и его значения для понимания общественного поведения и общественных форм. Цель этого - выявление пространственных взаимосвязей не только между людьми и их деятельностью, но и между людьми и географической средой.

Следует отметить, что в трудах первооткрывателей региональной экономики регион выступал только как сосредоточение природных ресурсов и населения, производства и потребления товаров и не рассматривался как носитель особых экономических интересов.

Новыми объектами теории регионалистики становятся размещения инноваций, телекоммуникационных и компьютерных сегом. В современных условиях внимай не перемешается с традиционных факторов размещения (транспортные, материальные, трудовые издержки) на проблемы инфраструктурного обеспечения, учет экологических ограничений. В настоящее время акцент переносится на учет нематериальных факторов размещения. К числу нематериальных факторов

размещения относятся: интенсивность, разнообразие и качественный уровень культурной деятельности и рекреационных услуг; творческий потенциал; привязанность людей к своей местности и т.п. Поскольку нематериальные факторы труднее, нежели материальные, поддаются количественной оценке, потребовалось создание нового информационно-аналитического инструментария.

Прежние теории ориентировались или на частные интересы производителей, продавцов и потребителей (западная школа), или же на интересы государства (советская школа). Современные теории объясняют закономерности размещения в условиях противоречивости индивидуальных, групповых (корпоративных, региональных) и государственных интересов. Кроме того, в отличие от прежнего детерминистского описания исследуемых явлений в новых теориях анализируется и прогнозируется поведение участников процесса размещения в условиях риска и неопределенности.

Теории структуризации и эффективной организации экономического пространства опираются на функциональные свойства форм пространственной организации производства и расселения - промышленных и транспортных узлов, агломераций, территориально-производственных комплексов, городских и сельских поселений разного типа.

Широкое признание получила теория полюсов роста, выдвинутая французским экономистом Ф.Перру. В ее основе лежит представление о ведущей роли отраслевой структуры экономики, и в первую очередь, лидирующих отраслей, создающих новые товары и услуги. Она усиливает теорию центральных мест В.Кристаллера, используя более современные достижения экономической науки (в частности, метод «затраты — выпуск» В.Леонтьева). В то же время данная теория во многих отношениях соприкасается с теорией производственно-территориальных комплексов Н.Н. Колосовского. Те центры и ареалы экономического пространства, где размещаются предприятия лидирующих отраслей, становятся полюсами притяжения факторов производства, поскольку обеспечивают наиболее эффективное их использование. Это приводит к концентрации предприятий и формированию полюсов экономического роста.

Современная теория межрегиональных экономических взаимодействий (или взаимодействия региональных экономик)

включает в себя и интегрирует частные теории размещения производства и производственных факторов, межрегиональных экономических связей, распределительных отношений. Она использует результаты теории общего экономического равновесия и идею международной экономической интеграции.

Математической базой современной теории размещения являются многоцелевая оптимизация, теории кооперативных игр, группового выбора и др.

С изменением отношений собственности, структуры управления, сферы хозяйственных взаимоотношений меняется система вертикальных и горизонтальных связей, трансформируются экономические интересы субъектов региональной экономики, однако технико-экономические связи сохраняют свою силу.

Методологические положения современной теории регионального воспроизводства включают следующие моменты:

- региональный воспроизводственный процесс, с одной стороны, представляет собой подсистему общественного воспроизводства, а с другой - интегрирует единичные воспроизводственные процессы на уровне предприятий, обогащая их и формируя условия для комплексного развития экономики региона;

- социально-экономическое развитие региональных систем осуществляется в соответствии с законами расширенного воспроизводства: воспроизводственный аспект является основополагающим в исследовании социально-экономических процессов регионов;

- экономика региона рассматривается как система взаимодействующих субъектов — предприятий и организаций различных форм собственности, между которыми существуют материальные, финансовые и информационные связи на основе технологии производства и обращений;

- региональный воспроизводственный процесс охватывает все фазы общественного воспроизводства: производство, распределение, обмен, потребление.

Принципы размещения производительных сил представляют собой основополагающие исходные положения, которыми руководствуются при установлении соответствия в развитии элементов производственных ресурсов согласно поставленным

целям развития. Можно выделить три группы принципов размещения производительных сил.

К первой группе принципов относятся:

- принцип приближения ее к источникам сырья энергии, а по ряду отраслей и производств — к районам и центрам потребления готовой продукции;

- принцип рациональной пространственной концентрации (агломерации) в виде ТПК и отраслево-территориальных комплексов, а также промышленных районов, зон и узлов, соответствующих основной специализации района их размещения;

- принцип кооперирования производства между различными предприятиями с всемерным сокращением нерациональных перевозок, при максимально возможном комплексном развитии хозяйства районов размещения.

Эти принципы, а также различные факторы размещения отдельных отраслей и производств отражаются в показателях общей и сравнительной экономической эффективности с определением минимума приведенных затрат на производство и транспортировку продукции до потребителя.

Вторая группа принципов обусловлена рациональным сочетанием природы и экономики. При размещении производства обязательно должны учитываться такие принципы, как экологический (предотвращение вредного воздействия производства на окружающую среду), градостроительный (увязка с генеральными планами развития городов), недопущение чрезмерной концентрации промышленности и вытекающих отсюда отрицательных социальных последствий.

Третью группу принципов формируют основы, вытекающие из рациональной пространственной организации территории страны. Основными из них являются:

- принцип специализации отдельных частей страны с рациональными территориальными экономическими связями между ними. Он базируется на оптимальном по объективным предпосылкам территориальном разделении труда при использовании благоприятных условий каждого региона, его производственного и научно-технического потенциала;

- принцип выравнивания уровней экономического и социального развития различных частей страны, ликвидации

экономического и культурного неравенства в развитии окраинных, особенно национальных, районов:

- принцип учета международного разделения труда.

Перечисленные принципы не могут рассматриваться изолированно один от другого, они взаимодействуют между собой, дополняя и заменяя друг друга.

Под факторами размещения производительных сил понимаются конкретные причины и условия, оказывающие влияние на размещение отраслей производства и опосредствующие действие закономерностей и принципов размещения производительных сил. В отраслях обрабатывающей промышленности, размещение которых представляется наиболее сложным, одновременно действуют различные факторы. Роль большинства из них характеризуется удельными показателями (расходы сырья, топлива, электроэнергии, воды на единицу готовой продукции и изделий, доля затрат на рабочую силу, сырье, топливо в себестоимости промышленной продукции и капитальных вложениях). Однако значение этих показателей существенно меняется под воздействием научно-технического прогресса, изменений в технике и технологии производства, влияющих на затраты живого труда и различных ресурсов.

Энергетический фактор имеет наиболее важное значение в связи с дефицитностью энергоресурсов и необходимостью проведения энергосберегающей политики.

В высокoэнергоемких производствах химической промышленности и цветной металлургии (капроновый и вискозный шёлк, алюминий, никель) расход топлива значительно превышает вес готовой продукции, достигая на каждую тонну 7-10 т и более. Суммарные энергетические затраты на производство такой продукции больше, чем на сырье и материалы, а капитальные вложения в энергетическую базу примерно равны или даже выше, чем в основное производство. Соответственно доля энергетической составляющей является наибольшей, помимо электроэнергетики, в металлургии, химической и нефтехимической промышленности. В черной металлургии, целлюлозно-бумажной промышленности, производствах меди, свинца, гидролизных дрожжей, каустической соды и некоторых других удельная энергоемкость составляет 1-3 т условного топлива, но суммарная потребность в энергоресурсах вследствие больших объемов производства очень значительна.

Водный фактор играет решающую роль при размещении предприятий химической, целлюлозно-бумажной, текстильной промышленности, черной металлургии, электроэнергетики.

Затраты на весь водохозяйственный комплекс включая отведение и очистку сточных вод составляют от 1-2 до 15-25% стоимости строящегося предприятия в водоемких производствах. Трудовой фактор (затраты живого труда на изготовление продукции) сохраняет важное значение при размещении машиностроения (в частности, приборостроения), легкой промышленности, а также наиболее крупных предприятий других отраслей.

Так как затраты труда на 1 т продукции и доля заработной платы в себестоимости не дают правильного представления о трудоемкости продукции, то при рационализации размещения производительных сил с учетом трудового фактора целесообразно ориентироваться на потребность каждого предприятия в рабочей силе.

Земельный фактор приобретает особую остроту при отводе площадок для промышленного строительства (их размеры для крупных предприятий достигают сотен гектаров) в районах интенсивного сельскохозяйственного производства и городах в условиях ограниченности земельного фонда и высокой стоимости городских коммуникаций и инженерных сооружений. Важным средством экономии в этом отношении является групповое размещение предприятий в виде промышленных узлов.

Сырьевой фактор определяет материалоемкость, т.е. расход сырья и основных материалов на единицу готовой продукции. К отраслям с наиболее высокими индексами материалоемкости (более 1,5 т сырья и материалов на 1 т продукции) относятся черная и цветная металлургия полного цикла, целлюлозно-бумажная, гидролизная, фанерная, цементная, сахарная отрасли промышленности.

Особого внимания требуют предприятия, удаленные от источников снабжения сырьем, предприятия с многотоннажной продукцией (металлургические, химические, целлюлозно-бумажные комбинаты). При их размещении необходимо правильное определение районов потребления готовой продукции и расходов по ее перевозкам, т.е. учет транспортного фактора. Научно-технический прогресс систематически снижает долю транспортных издержек в себестоимости промышленной

продукции, однако при перевозках транспортоспособной продукции она остается достаточно высокой. особенно это касается черных металлов, минерально-строительных материалов. В обрабатывающей промышленности также выделяется группа отраслей, тяготеющих к районам потребления вследствие повседневного спроса населения, требований свежести продукции (хлебопекарная, кондитерская, молочная) или по транспортному фактору, поскольку стоимость перевозки готовой продукции больше (или перевозка сложнее), чем сырья и топлива для ее изготовления (мебельная, серноокислотная).

В добывающей промышленности размещение предприятий обусловлено главным образом сырьевым и транспортным факторами — наличием и качеством месторождений полезных ископаемых, технико-экономическими показателями их эксплуатации и транспортировки продукции; при этом должны учитываться и реальные возможности осуществления последней (пропускная способность железных дорог, ресурсы труб и т.д.). При больших объемах добычи полезных ископаемых и при переработке руды на месте существенное значение могут иметь энергетический и водный факторы.

При размещении промышленного строительства учитываются также наличие строительной организации необходимой мощности и ряд других соображений. В сельском хозяйстве решающее значение имеют почвенно-климатические условия. Сдвиги в размещении производства происходят здесь, как правило, в пределах крупных сельскохозяйственных зон. Но при этом остается задача улучшения специализации и размещения сельскохозяйственного производства в сельских производственных организациях с целью максимального использования особенностей земледелия и почвенного покрова в каждом из них с учетом наличия трудовых ресурсов, плотности (степени концентрации) потребления в прилегающем районе, транспортных условий и предельных расстояний доставки скоропортящейся продукции. При размещении крупных молочных и тепличных хозяйств, птицефабрик последние соображения приобретают первостепенное значение.

Различные факторы отражаются в показателях сравнительной экономической эффективности при определении минимума.

1.3. Показатели, характеризующие межрегиональные связи страны

Для характеристики межрегиональных связей применяются показатели потоков продукции и ресурсов как в натуральном, так и в обобщенном стоимостном измерении. Наиболее характерными являются натуральные показатели, отражающие движение конкретных видов продукции между регионами: сырьевых ресурсов, продовольствия, машин и оборудования (в весовом измерении и поштучно), а также трудовых ресурсов (в физических лицах).

Основными формами межрегиональных связей являются обмен товарами и услугами, миграция населения, финансовые и информационные потоки.

Простые методы анализа обмена товарами и услугами осуществляются с помощью коэффициентов ввоза и вывоза продукции, а также товарообмена.

В целях получения более общей картины взаимосвязей регионов страны применяются обобщающие показатели регионального развития, характеризующие потоки между отраслями в стоимостном выражении: по динамике валового регионального продукта, денежным потокам и пр.

Для наиболее общей характеристики взаимосвязей между регионами используется такой показатель, как валовой региональный продукт (ВРП). Он определяется как сумма валовой добавленной стоимости, произведенной за отчетный период институциональными единицами — резидентами региональной экономики. При этом методология расчета валовой добавленной стоимости в большинстве случаев идентична применяемой на региональном уровне. Валовая добавленная стоимость представляет собой разницу между стоимостью произведенных в отчетном периоде товаров и услуг (выпуском) и стоимостью товаров и услуг, потребленных в процессе производства за тот же период времени (промежуточным потреблением).

Единство методологии исчисления ВРП даст возможность проведения межрегиональных сопоставлений и определения рейтинга регионов по данному показателю.

Величина ВРП является объективным индикатором вклада каждого региона — субъекта Республики экономики страны.

Функциональная структура ВРП означает деление его на показатели, характеризующие его конечное использование. В частности, выделяются показатели «конечное потребление» и «валовые сбережения».

Полученная информация используется для выявления и регулирования пропорций между отдельными стадиями экономического цикла (производством и использованием ВРП) как внутри отдельных регионов, так и в общегосударственном масштабе. Разрабатывается методология построения счета образования первичных доходов на региональном уровне. Но на практике достижение сбалансированности между производством и использованием ВРП на уровне отдельных регионов является чрезвычайно трудной задачей. Проблема заключается в том, что степень межрегионального экономического взаимодействия является очень высокой, и значительная часть материальных и финансовых ресурсов субъектов Республики формируется за счет обмена с другими территориями страны. Поэтому в ближайшем будущем показатель произведенного ВРП будет по-прежнему являться основным индикатором регионального экономического развития.

Отраслевая структура ВРП означает деление его на показатели, характеризующие процесс формирования по отраслям народного хозяйства. Расчет ВРП в регионах РУЗ осуществляется в годовом, квартальном и месячном разрезе. Принципиальная схема расчетов во всех трех случаях является единой. Однако помесечное исчисление ВРП носит оперативный характер и по причине отсутствия детальной информации об объеме валовой добавленной стоимости по ряду отраслей экономики проводится с использованием большого количества экспертных оценок и косвенных расчетов.

Для отражения внешнеэкономических связей региона используются две группы индикаторов.

1. Показатели по обмену продукцией в натуральном и стоимостном выражении. Размер ввоза и вывоза продукции.

2. Показатели, характеризующие финансовые связи региона как с республиканским бюджетом, так и с другими регионами страны и с зарубежьем.

Специализация региона означает преимущественное развитие производства тех или иных видов продукции или выполнение определенных функций с учетом наиболее эффективного использования благоприятных экономических условий данного района в целях

получения абсолютных и сравнительных преимуществ. Специализация региона в экономике страны определяется путем исчисления удельного веса той или иной отрасли региона в соответствующей отрасли народного хозяйства страны. Расчет ведется по общему объему выпуска продукции, численности занятых и стоимости капитала. Другим показателем специализации региона является отношение производства продукции или стоимости основных фондов в расчете на одного жителя региона к аналогичной величине по стране.

Экономические районы — это крупные части территории страны, исторически сложившиеся в процессе территориального разделения труда, отличающиеся своеобразием экономико-географического положения, природных экономических условий, специализацией и комплексностью хозяйства, определяющими его эффективность.

В целях межрегионального сопоставления необходимо проводить исследование состояния регионов страны по отдельным, наиболее важным показателям, таким, как: объем ВРП на душу населения, численность населения, объем промышленной продукции на одного занятого, производительность труда занятых в целом по экономике региона и по отдельным секторам.

Анализ экономики страны по крупным экономическим районам позволяет определять основные территориальные пропорции и рациональные направления в размещении отраслей и предприятий.

Главными задачами в исследовании крупных экономических регионов являются:

- 1) поиск вариантов использования сравнительных преимуществ их хозяйства в целях повышения эффективности экономики страны;
- 2) усиление комплексности развития регионов, особенно взаимоувязанного роста производства и социальной инфраструктуры, с целью повышения эффективности хозяйства и уровня жизни населения;
- 3) поиск путей рационального размещения производительных сил по территории региона и формирование внутри региональных ТПК;
- 4) упорядочение межрайонных транспортно-экономических связей.

Оптимизация экономики региона. Каждый регион должен не только специализироваться на определенной продукции, но и осуществлять комплексный подход к развитию всех отраслей экономики для обеспечения нормальных условий производства и

жизнедеятельности населения региона. Оптимальное, наиболее эффективное и пропорциональное развитие отдельных отраслей хозяйства региона при его данной производственной специализации означает комплексность развития региональной экономики. Специализация и комплексное развитие экономики региона направлены на увеличение вклада региона в экономику страны и обеспечение наиболее эффективного удовлетворения потребностей населения региона. Комплексное развитие региона предполагает обеспечение наиболее рациональных отраслевых и территориальных пропорций, установление и поддержание оптимального соотношения между:

- отраслями специализации и вспомогательными, а также обслуживающими отраслями;

- добывающей и обрабатывающей промышленностью;
- легкой и тяжелой промышленностью;
- промышленностью и сельским хозяйством;
- производственной и социальной инфраструктурой;
- сферой производства и сферой услуг.

К показателям комплексности регионального хозяйства относятся:

- 1) объем продукции внутри регионального производства, потребляемой в регионе;

- 2) удельный вес продукции межотраслевого применения;

- 3) степень использования региональных ресурсов;

- 4) отраслевая структура хозяйства региона.

На базе регионального хозяйственного комплекса возможно создание простых и достаточно сложных отраслевых комплексов. Простой комплекс— это сочетание обособленных (параллельных) отраслей специализации, почти не связанных между собой (например, комплекс угольной и пищевой промышленности), и обслуживающих отраслей. Разные отрасли хозяйства, размещенные в одном регионе, уже фактом совместного нахождения оказывают взаимное влияние друг на друга. Хотя они и используют различные местные природные богатства, но имеют зачастую некоторую общую производственную базу (электроэнергетика, транспорт, трудовые ресурсы и т. д.).

Сложный комплекс предполагает, помимо этого, непосредственные производственные связи. Эти связи могут идти

как по вертикали, т. е. от исходного сырья к готовой продукции (добыча угля - коксохимия, сельское хозяйство - пищевая промышленность), так и по горизонтали - между вертикальными ветвями (добыча угля - коксохимия - производство азотных удобрений - сельское хозяйство и т. д.).

Эффективность комплексного развития экономики. Создание даже простого комплекса сопровождается существенной экономией. Во-первых, развиваются эффективные производства на базе использования общих благоприятных условий, причем реализуются не только чисто отраслевые, но и общерегиональные выгоды (территория используется одновременно для промышленности и сельского хозяйства, равно как и выигрышное экономико-географическое положение региона, и т. д.). Во-вторых, появляется возможность создания общего обслуживающего хозяйства - производственной, рыночной и социальной инфраструктуры (строительная база, транспорт, связь, энергетика, водоснабжение, ремонтная и складская база, биржи, банки, жилищно-коммунальное хозяйство, сфера услуг и т. п.), в результате чего возникает агломерационный эффект.

Подходы к обоснованию специализации региона. Для правильного обоснования структуры хозяйства регионов, их специализации и комплексности, предварительно составляются особые схемы очередности развития и размещения отраслей в регионах — районно-отраслевые ряды. Этот способ последовательного улучшения состава регионального комплекса предусматривает сопоставление технико-экономических показателей данной отрасли (предприятия) с показателями не только других регионов, но и других отраслей (предприятий) в исследуемом регионе.

Наиболее распространен метод расчета районно-отраслевого ряда, основанный на использовании суммарных или неполных затрат. Он заключается в ранжировании отраслей по разнице приведенных затрат на одного работника в данном и альтернативном регионе. Расчет обеспечивает сопоставимость показателей разных отраслей (такая сопоставимость может достигаться и сравнением затрат на 100 сум продукции). При использовании показателей суммарных затрат в него включаются на базе составляющих нормативов затраты основные производственные и транспортные, а также дополнительные, на жилищно-бытовое строительство и переселение. Без большой погрешности можно

оперировать только важнейшими элементами затрат, испытывающими небольшую территориальную дифференциацию, например расходами по заработной плате, топливу, энергии и т. д. Менее точными при построении районно-отраслевых рядов являются показатели неполных приведенных затрат, например только транспортных. Они отличаются простотой расчетов и достаточно надежны.

В регионах, имеющих высокую плотность населения и ограниченные минерально-сырьевые ресурсы, где многие отрасли специализации работают на привозном сырье и топливе и вывозят основную часть готовой продукции, построение рядов возможно на основе приведенных затрат по завозу сырья, материалов, замыкающего вида топлива и вывозу готовой продукции на одного занятого в год.

Наконец, для ориентировочных расчетов или дополнительных обоснований применяется еще более простой ресурсный метод. В районах с большими и дешевыми топливно-энергетическими ресурсами для построения рядов можно использовать показатели величины потребления топлива и энергии различными видами производства на одного занятого в год.

1.4. Методы определения отраслей специализации региона

Важное место в системе региональных отношений занимают вопросы выявления отраслей сложившейся специализации региона и обоснования направления его эффективной специализации. Для определения отраслей специализации региона должна быть использована система теоретически обоснованных показателей, тесно взаимосвязанных с другими показателями территориального разделения труда. Так как в основе рыночной специализации региона лежит территориальное разделение общественного труда, то и определение специализированных отраслей должно быть основано на выявлении участия региона в общественном разделении труда.

Для количественного определения уровня специализации регионов используется ряд показателей.

Коэффициент локализации (сосредоточения) отрасли на территории региона. Коэффициент ($K_{\text{л}}$) рассчитывается на основе сопоставления отраслевой структуры хозяйства региона с аналогичной структурой хозяйства страны в целом. Коэффициент

локализации представляет собой отношение удельного веса (доли) данной отрасли в хозяйстве региона к удельному весу этой отрасли в хозяйстве страны. Расчеты производятся по валовой товарной продукции, основным производственным фондам, численности промышленно - производственного персонала:

$$K_n = \frac{O_p}{X_p} * 100 / \frac{O_c}{X_c} * 100,$$

где O_p — отрасль региона; X_p — хозяйство региона; O_c — отрасль страны; X_c — хозяйство страны.

Коэффициент локализации показывает степень сконцентрированности данной отрасли в данном регионе. Если коэффициент больше единицы, то предполагается считать данную отрасль отраслью специализации.

Индекс уровня специализации. Индекс (I_c) представляет собой отношение удельного веса отрасли региона в объеме выпуска продукции отрасли страны к удельному весу хозяйства региона в хозяйстве страны. Индекс уровня специализации имеет то же содержание, что и коэффициент локализации, но вычисляется другим способом:

$$I_c = \frac{O_p}{O_c} * 100 / \frac{X_p}{X_c} * 100$$

Если индекс больше единицы, то отрасль считается отраслью специализации региона.

Коэффициент уровня развития отрасли в регионе. Он (K_y) представляет собой отношение объема произведенной продукции отрасли в регионе к объему ее потребления в данном регионе:

$$K_y = \frac{O_p}{\Pi_p}$$

где Π_p — объем потребления произведенной продукции отрасли в данном регионе.

Если коэффициент больше единицы, т. е. в данном регионе производится продукции больше, чем необходимо для местного потребления, то отрасль считается отраслью специализации.

Коэффициент межрайонной товарности ($K_{ми}$) рассчитывается как отношение объема вывозимой продукции отрасли региона к объему ее производства в регионе:

$$K_{ми} = \frac{B_p}{O_p}$$

где B_p — объем вывозимой продукции отрасли региона.

Если коэффициент больше 0,5, т. е. из региона вывозится более половины производимой продукции данной отрасли, то отрасль считается отраслью специализации.

Коэффициент душевого производства. Этот коэффициент (K_o) рассчитывается как отношение удельного веса данной отрасли региона в соответствующей отрасли хозяйства страны к удельному весу населения региона в населении страны:

$$K_o = \frac{O_p}{O_c} * 100 / \frac{H_p}{H_c} * 100$$

где H_p — численность населения региона; H_c — численность населения страны.

Если коэффициент больше единицы, т. е. производство на душу населения продукции данной отрасли в регионе больше, чем по стране, то отрасль считается отраслью специализации.

Если расчетные отраслевые коэффициенты локализации, уровня развития и душевого производства больше единицы и продукция данных отраслей в значительном объеме вывозится в другие регионы, то данные отрасли выступают как отрасли рыночной специализации региона.

Эффективность производства. Одним из главных критериев размещения отраслей на определенной территории является показатель их экономической эффективности. Эффективность производства есть результат конкретного производственного процесса в сравнении с затратами на достижение указанного результата, или, короче говоря, отношение объема производства к затратам:

$$\Theta = \frac{V_{произ}}{З}$$

где Θ — эффективность; $V_{произ}$ — объем производства; $З$ — затраты.

Объем производства ($V_{\text{произ}}$) может быть представлен двояко: либо как общий результат производственного процесса (валовой продукт), либо как та его часть, которая выражает вновь созданную стоимость, т. е.:

$$\Xi = \frac{V_{\text{произ}} - Z}{Z},$$

где в числителе стоит разница между всей продукцией и затратами.

Под затратами понимаются все объективно необходимые вложения (расходы) овеществленного и живого труда. К сожалению, расходы бывают не только объективно необходимыми, но такими, которые появляются в результате недостаточной организации труда, производства, транспортировки продукции и т. д., — это есть не что иное, как потери. Затраты вместе с потерями составляют издержки производства.

Если производительность труда есть отношение результата (продукции) к количеству труда, то эффективность есть отношение результата к затратам, а интенсивность производства — отношение результата к неизменному ресурсу; причем оба члена отношения — числитель и знаменатель — могут пониматься как угодно широко.

Так, в качестве результата могут использоваться продукция, число выполняемых функций, извлекаемых компонентов и т. д. Роль ресурса могут играть труд, сырье, энергия, территория, время и т. п. Таким образом, производительность, эффективность и интенсивность суть порядковые категории, и на национальном уровне векторы их изменений должны совпадать: в частных случаях эти векторы могут быть разнонаправленными.

1.5. Схема функционирования экономики региона

Структура региона может рассматриваться, как уже отмечалось, с различных точек зрения: экономической, социальной, духовной, природно-ресурсной, институциональной и т. д. Полиструктурность, т. е. множественность структурной организации, является качественным свойством региона. Даже если мы концентрируем внимание только на экономике, необходимо учитывать ее связи с другими региональными подсистемами. Схема функционирования региона должна включать, как минимум, три взаимосвязанных блока: "экономика", "население", "природная среда".

Устройство регионального блока "экономика" в большой степени зависит от организации национальной экономической системы.

В административно-плановой экономической системе СССР отдельный регион (административно-территориальная единица) представлял собой прежде всего часть национальной экономики (единого народнохозяйственного комплекса) и в гораздо меньшей мере — экономическую подсистему (региональный хозяйственный комплекс). Внутренние материальные и финансовые связи региона были существенно слабее внешних связей, регулируемых общегосударственным планированием (включающим планирование производства, материально-технического снабжения и сбыта, финансов, распределения трудовых ресурсов и т.д.). В большинстве регионов вследствие экономической незаинтересованности предприятий в высвобождении работников поддерживалась практически полная занятость, а миграция из трудоизбыточных регионов имела в основном сезонный характер. Денежные доход предприятий и населения, с одной стороны, жестко регулировались центром, а с другой стороны, имелись сильные ограничения в реализации дохода из-за централизованного распределения и дефицита большей части средств производства и потребительских благ. Поэтому изменения доходов сравнительно мало влияли на производство, потребление, инвестиции.

Укрупненные элементы и связи регионального экономического механизма в плановой и рыночной экономиках в основном совпадают (рис. 1). Однако при переходе к рыночной экономике изменяются сущность и сила связей между элементами регионального механизма и внешне экономической средой. Схема, изображенная на рис. 1, объединяет ряд воспроизводственных процессов, осуществляющихся в регионе: воспроизводство регионального продукта, капитала, природных ресурсов и т.д. Она охватывает также движение материальных и финансовых потоков между основными агентами экономики региона: предприятиями, домашними хозяйствами, государственными учреждениями.

Для внутренних и прямых межрегиональных и международных связей типично их усиление, для связи с центральными системами изменение качества связей или ослаблен (см. табл. 1).

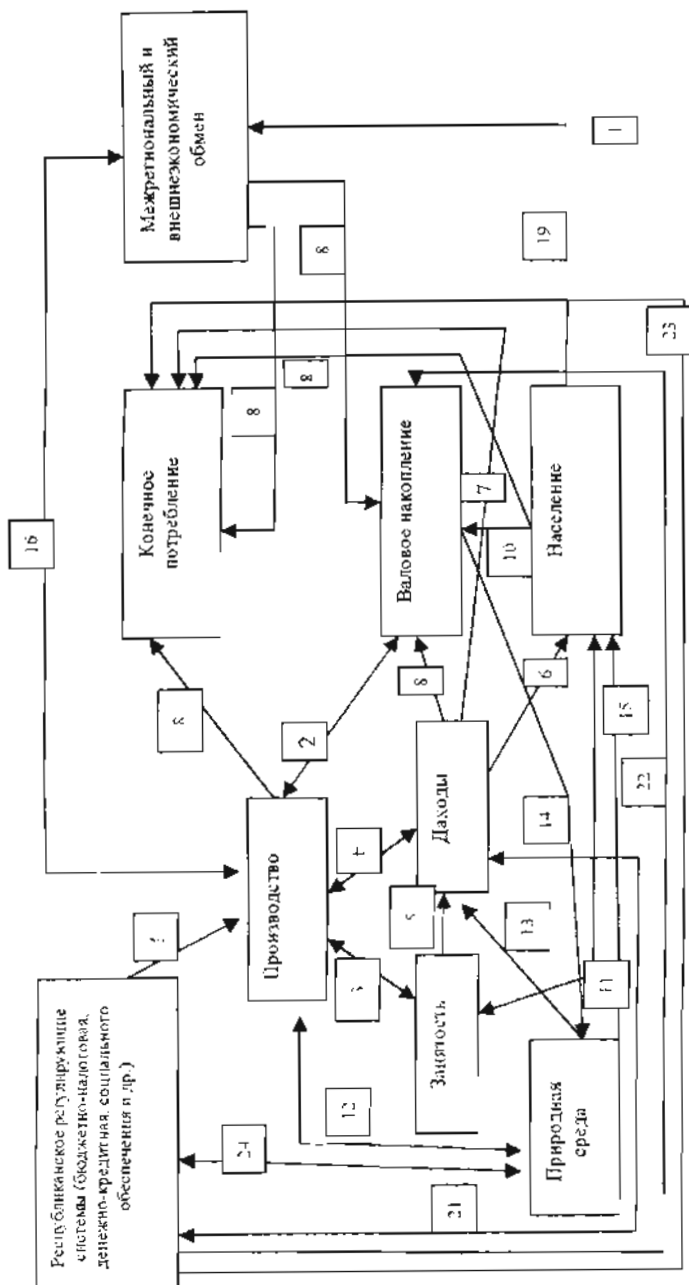


Рис. 1 Укрупненная схема регионального экономического механизма

Таблица 1 Сила связей регионального экономического механизма

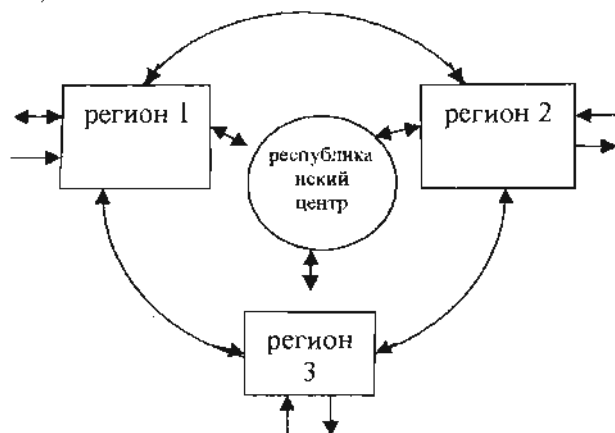
Номера связей, представленных на рис. 1.	Административно-плановая система	Переходная экономика
Внутренние		
1	M	M
2	W/S	W/S
3	M/S	S/S
4	M	S
5	S	S
6	S	S
7	M	S
8	M	S
9	M	S
10	W	M
11	S/M	S/S
12	W/S	M/S
13	W	M
14	M	V/
15	M/M	M/M
Внешние		
16	S/S	S/S
17	S	M
18	S	M
19	W	M
20	S	M
21	S/S	M/M
22	S	M
23	S	M
24	S/W	M/M

Примечание. W – слабая связь, M – средняя, S – сильная. Если связь двусторонняя (например, 2), то числитель – это сила связи в направлении сверху (или слева) по рис., знаменатель – сила связи в направлении снизу (или справа).

Значительная часть финансовых потоков проходит через региональные и местные бюджеты и внебюджетные фонды. Так, доходы бюджета субъект складываются из налогов (собственных и регулирующих), подчасных от предприятий, используемых природных ресурсов и населения, также из поступлений от республиканского

бюджета (субвенций, трансферте и т.п.). Источниками формирования внебюджетных фондов являются заемные средства, социальные сборы (страховые и т.п.), добровольные взносы, поступления из республиканских внебюджетных фондов и др.

Регион как подсистема национальной экономики имеет экономические связи с региональными регулирующими системами (региональным центром), с другими регионами и внешним миром (рис. 2).



Пресобладающая форма экономических отношений:

— торговые
 ↔ финансовые

Рис. 2. Экономические отношения регионов в национальной и мировой экономике.

Отношения между регионами и внешним миром являются преимущественно торговыми (Т—Д, Д—Т), хотя в последнее время регионы становятся непосредственными участниками межрегионального и международного рынков кредитных ресурсов, ценных бумаг. Отметим, что даже если продавцом или покупателем товаров выступает региональная организация, соответствующие торговые связи (например, закупка и распределение военной техники, продовольствия, стратегического сырья т.д.) рассматриваются как межрегиональные. Республиканский центр выступает непосредственным участником отношений с регионами, главным образом в финансовой сфере в форме

межбюджетных трансфертов, прямых расходов республиканского бюджета на территориях регионов, предоставления регионам целевых кредитов, покупки-продажи республиканских и региональных ценных бумаг и т.п. Регулирование таких финансовых взаимоотношений (особенно межбюджетных) является одним из главных направлений государственной региональной экономической политики.

ГЛАВА 2. ОСНОВНЫЕ МОДЕЛИ РЫНКОВ

2.1. Анализ особенностей деятельности фирм на рынках разного типа

Совершенная (чистая) конкуренция. Главной характеристикой рынка совершенной конкуренции является наличие большого числа фирм, работающих на данном рынке. При этом компании действуют независимо. Как правило, на таком рынке предлагается однородная продукция. В этом значительное отличие данного рынка от других. В принципе покупателю безразлично, у кого и где он купит данный товар.

В связи с тем, что поставщики поставляют на рынок однородную продукцию, существует острая конкуренция по качеству товара. В то же время для покупателя экономический выбор упрощается однородностью и качественной аналогичностью товара. В условиях совершенной конкуренции продавец не может контролировать цены на данном рынке: продавцов много и присутствие и отсутствие одного из них не изменит положение на рынке. Отдельный производитель-поставщик находится во власти рынка, соглашается с ценой, уже установившейся на данном рынке.

Продавец, поставщик-производитель, является ценополучателем, он приспосабливается к цене. Существует даже понятие «совершенно конкурентная фирма». Это фирма, которая не оказывает влияние на формирование рыночной цены. Компания, работающая на данном рынке, может свободно покинуть данный рынок, а потом вновь прийти на него. В литературе приводятся примеры подобного рода рынков: рынки сельскохозяйственных товаров, фондовая биржа, рынок иностранных валют, парикмахерские услуги, продажа пирожков, сигарет, газет и журналов у станций метро и др. Этот тип рынка – идеал, основные элементы которого характерны для совершенной (т.е. близкой к чистой) конкуренции.

Для практического использования сведений о рынке совершенной конкуренции целесообразно обратиться к следующему.

Фирма будет получать максимум прибыли при относительно простой схеме работы: необходимо производить и поставлять на рынок такой объем продукции, при котором валовой доход

превышает валовые издержки на наибольшую величину. При этом, следует иметь в виду тот факт, что фирма станет работать на данном рынке только тогда, когда ее средние издержки будут ниже средней рыночной цены.

Ресурсы будут распределены в соответствии с потребительскими вкусами. Конкурентная система цен будет перераспределять ресурсы в ответ на изменения в потребительских вкусах и предпочтениях.

Если фирма, действующая на рынке совершенной конкуренции, сократит предложение своей продукции, то это не окажет никакого влияния на рынок. Золотое правило для оперирующей на данном рынке: следует выбирать такой объем выпуска, при котором предельные издержки равны рыночной цене продукции. Если рыночная цена товара постоянна, то увеличение объема выпуска продукции повлияет на размер прибыли фирмы.

Рост экономической прибыли на конкурентном рынке способствует расширению производства, притоку в отрасль новых фирм, повышению цен используемые ресурсы. Если государство установит на рынке цену, величина которой ниже равновесной цены, то благосостояние потребителей снизится, поскольку произойдут большие изменения: в плане конкуренции, необходимости корректировки «внутреннего» положения компании и т.д.

Перейдем к характеристике другого вида рынка – чистой монополии. Чистая монополия существует тогда, когда на рынке функционирует одна компания, являющаяся единственным производителем, продавцом товара, и аналогов данному товару нет. По существу, это отрасль, состоящая из одной фирмы. Для покупателя нет альтернативы покупке данного товара.

Чистый монополист диктует цену. Фирма сама контролирует цену на данный товар, так как она же контролирует и все предложения. Монополист может снижать или повышать цены в зависимости от спроса на продукт.

Рынки чистой монополии не такое уж и редкое явление. По некоторым оценкам, в мире примерно 5-6% объема экономической деятельности приходится на монопольные структуры. В качестве примера можно привести Американский алмазный синдикат «Де Бирс».

Учитывая, что положение монополиста – уникальное, он «сам себе хозяин», постараемся ответить на вопрос: может ли попасть на данный рынок новая компания? Вступление новых компаний на данный рынок крайне затруднено по следующим причинам.

Во-первых, существует так называемый эффект масштаба. Дело в том, что новое производство может составить конкуренцию монополисту, если его издержки сравнимы (отсюда прибыль и т.д.). При современном уровне технологий малозатратное производство может быть реализовано при крупномасштабной деятельности. Правда, есть следующие нюансы. Если на монопольный рынок будут стремиться мелкие фирмы, то им надо будет получить экономию на издержках и затем прибыль, которая бы позволила им выжить и осуществить необходимый рост производства.

Во-вторых, есть такое понятие, как «естественная монополия». Существуют отрасли экономики, в которых конкуренция неосуществима или крайне затруднена. Пока трудно представить, чтобы в Узбекистане возникли новые предприятия общественного транспорта – метро троллейбусное хозяйство, новая компания и т.д. Кроме того, государство дотирует деятельность чистого естественного монополиста, например метро. При такой ситуации появление новой компании на рынке маловероятно.

В-третьих, существуют и легальные барьеры для новых компаний на монопольный рынок. Сюда относятся юридические препоны – патенты и лицензии, аккредитации и т.д.

В-четвертых, большую роль играют владение и контроль, осуществляемые монополистом над каким-либо видом сырья. Например, в Узбекистане – это все, что касается добычи и производства никеля, алмазов и др.

В-пятых, специалисты называют и такое обстоятельство, как нечестная конкуренция. Вступление новых компаний попросту блокируется с использованием самого широкого набора средств.

Теперь попытаемся переложить наши теоретические рассуждения на практические рельсы.

В условиях монополии прибыль максимальна, если предельные издержки равны предельной выручке. В долгосрочном периоде равновесие на монопольном рынке означает, что товары продаются по ценам, равным средним издержкам (они не равны предельным издержкам, не равны предельной выручке и не

превышают предельные издержки). При одних и тех же издержках чистый монополист считает более выгодным для себя ограничить объем производства и назначить более высокую цену, чем это делает поставщик на рынке совершенной конкуренции. В отличие от конкурентной фирмы, монополист, если проанализировать кривую рыночного спроса, может выбрать комбинацию цены и объема выпуска, которая даст максимум прибыли.

Следует считать правильным утверждение, согласно которому монополия может увеличить общую прибыль, устанавливая на свою продукцию разные цены на различных рынках. Что же касается чистых потерь общества от естественных монополий, то они не исчезают, когда регулируемая цена при заданном уровне спроса устанавливается равной средним издержкам производства.

С другой стороны, неверно считать, что монополия получает сверхприбыль вследствие более высокой эффективности по сравнению с конкурентной отраслью. Неверно и то, что если монополист не максимизирует прибыль на единицу продукции, то он не обеспечит равенства предельного дохода и предельных издержек. Пока нет единства во взглядах на вопрос, насколько чистая монополия способствует научно-техническому прогрессу. Одни считают, что монополия способна мобилизовать свои огромные прибыли на развитие технологий. Другие думают, что отсутствие конкуренции ослабляет стимул к созданию новой техники и технологий.

Монополистическая конкуренция. Монополистическая конкуренция предполагает такую рыночную ситуацию, при которой на рынке присутствуют достаточно много поставщиков, продающих достаточно большое количество похожих, но не идентичных товаров, отличающихся друг от друга по ряду характеристик. Таким образом, от рынка совершенной конкуренции монополистическая конкуренция отличается все-таки меньшим количеством компаний и несколько разной продукцией.

Необходимо отметить, что по сравнению с рынком совершенной конкуренции и чистой монополией монополистическая конкуренция — одна из самых распространенных моделей рынка на сегодняшний день. Изучению и анализу данной модели рынка уделяется большое внимание. Исходя из определения, каждая фирма занимает свою нишу на рынке. Следовательно, фирма может иметь крайне ограниченный

контроль над ценами. Вряд ли возможно возникновение нечестной конкуренции, так как сложно представить ситуацию сговора 50-80 фирм. Кроме того, вступление новых компаний в отрасль является относительно легким.

В условиях монополистической конкуренции экономическое соперничество основано не только на цене, но и на неценовой конкуренции. В связи с этим многие компании большое внимание уделяют рекламе, торговым знакам, сервису. Имеется своя специфика в части цен. В данных условиях цена превышает предельные издержки, а это значит, что ресурсы для данного продукта распределены не полностью. Цена превышает минимальные средние валовые издержки, что означает, что потребители не получают товар по наименьшей цене. Из сказанного можно сделать ряд практических выводов по поведению фирмы на подобном рынке. Фирма в условиях монополистической конкуренции в поисках максимальной прибыли фактически должна манипулировать тремя переменными: ценой, товаром, рекламой. В связи с этим фирма должна сама определять ситуацию и выбирать свой алгоритм поведения. Выбор нужной комбинации является достаточно сложным делом. Зачастую это решается эмпирическим путем. Даже с помощью компьютерных программ трудно найти оптимальную комбинацию. Слишком много факторов воздействуют на ситуацию.

Есть основания полагать, что фирма на рынке монополистической конкуренции, работающая в течение длительного периода, может быть безубыточной, получать нормальную прибыль. Некоторые компании выпускают продукты, которые, будучи идентичными, все же не могут быть воспроизведены конкурентами (например, единственная бензозаправочная станция в центре города). Этот тезис, в свою очередь, только подкрепляет другой, согласно которому в условиях монополистической конкуренции фирма не всегда получает положительную экономическую прибыль. Нельзя считать безусловно верным положение, согласно которому в условиях монополистической конкуренции фирмы предлагают более разнообразные товары, чем при монополистической конкуренции. В существенной мере это определяется характером продукции, особенностями ее производства, потребления и сбыта.

Олигополия. Она предполагает относительно малое число фирм, поставляющих данную или взаимозаменяемую продукцию на соответствующий рынок. При этом «несколько фирм» – определение довольно расплывчатое, зависящее от ряда обстоятельств. Немногочисленность компаний объясняется использованием дорогостоящих технологий, наличием определенных барьеров, препятствующих проникновению конкурентов. Что касается характера предлагаемой продукции, то она может быть идентичной, так и различной по своим характеристикам.

В условиях олигопольного рынка сильны тенденции к объединению, слиянию ранее конкурировавших фирм. В результате на рынке появляется крупный производитель – поставщик, что, в свою очередь, определенно даст свой положительный результат. Кроме того, в условиях олигополии все фирмы находятся в зависимости друг от друга в плане цен. Компания, работающая в условиях олигополии, никогда не пойдет на изменение цены, не просчитав должным образом ответные ходы конкурентов.

В условиях олигополии достаточно широко распространено такое явление, как тайный сговор. Возникают, а затем исчезают различные образования типа картелей. Рыночные доли в олигополистических отраслях и секторах экономики обычно определяются на базе неценовой конкуренции. Большое значение приобретает рекламная деятельность. С точки зрения деятельности предприятия в этих условиях представляется важным выделить следующее. Картельное соглашение окажется нестабильным, если фирмы будут не в состоянии определить нарушителя. Стимулов нарушить картельное соглашение тем меньше, чем выше коэффициент дисконтирования. На практике картели и подобные им монополистические объединения трудно создавать и поддерживать длительное время.

В последние годы на внутренних рынках все более остро ощущается конкуренция со стороны иностранных компаний. Для смягчения иностранной конкуренции отечественные фирмы идут на сотрудничество, создают сеть совместных предприятий по сбыту, обслуживанию и т.д. Это общая тенденция в мире. С учетом изложенного выше можно вернуться к упомянутым взглядам немецкого экономиста В.Ойкена на основные типы рынков, представленные в табл.2.1.

Данную таблицу вполне можно использовать в практических целях для оценки общей ситуации на соответствующих рынках и выработки линии поведения фирмы.

Таблица 1.

Основные формы рынков по В.Ойкену

Формы предложения	Конкуренция	Частичная олигополия	Олигополия	Частичная монополия	Монополия (индивидуальная или картельного типа)
Конкуренция	Полная конкуренция	Частичная олигополия предложения	Олигополия предложения	Частичная монополия предложения	Монополия предложения
Частичная олигополия	Частичная олигополия спроса	Двусторонняя частичная олигополия	Частично олигополистическая, ограниченная олигополия предложения	Частично олигополистическая, ограниченная частичная монополия предложения	Частично олигополистическая, ограниченная монополия предложения
Олигополия	Олигополия спроса	Частично олигополистическая, ограниченная олигополия спроса	Двусторонняя олигополия	Олигополистическая, ограниченная частичная монополия предложения	Олигополистическая, ограниченная монополия предложения
Частичная монополия	Частичная монополия спроса	Частично олигополистическая, ограниченная частичная монополия спроса	Олигополистическая, ограниченная частичная монополия спроса	Двусторонняя частичная монополия	Частично монополистическая, ограниченная монополия предложения
Монополия (индивидуальная или коллективная)	Монополия спроса	Частично олигополистическая, ограниченная монополия спроса	Олигополистическая, ограниченная монополия спроса	Частично монополистическая, ограниченная монополия спроса	Двусторонняя монополия спроса

2.2. Модели перехода к рынку в зарубежных странах

Есть целый ряд стран, имевших разное время системы директивной экономики, но затем перешедших в результате либерализации к рынку: Германия (1933-1990 гг.), Япония (30-40-е годы XX века), Франция (40-60-е годы XX века), Италия (20-50-е годы XX века). Сейчас – это страны Восточной Европы. В условиях централизованной директивной экономики главным рычагом регулирования экономики становится государственный план, обязательный для всех. Опыт стран, восстанавливавших свое народное хозяйство после второй мировой войны (СССР, Германия, Япония, Франция, Южная Корея, Италия и др.), проводивших и проводящих индустриализацию экономики (СССР – 30-40 годы XX века, развивающиеся страны), подтверждает вывод о том, что на таких этапах развития экономики наиболее эффективен директивный план, как основной инструмент воздействия на экономику со стороны государства. Когда производство развивается преимущественно в количественном отношении, этот инструмент был на месте, он обеспечивал высокие количественные темпы экономического роста, концентрацию всех видов ресурсов, определенную сбалансированность.

Этот вывод подтверждается и развитием капитализма на ранней стадии (стадии количественного роста), когда его потрясали кризисы перепроизводства. В этот период стихийный рынок не полностью справлялся с функцией регулятора экономики. Именно поэтому, а также в результате борьбы трудящихся за свои социальные права, большинство стран капиталистического мира в 30-х годах XX века вынуждены были вводить дополнительный регулятор: воздействие со стороны государства в виде плановых (планы, программы), налоговых, банковских рычагов.

В то же время опыт функционирования рыночных механизмов свидетельствует о том, что такой инструмент пригоден больше для качественного экономического роста на основе научно-технического прогресса. Рыночный механизм, основанный на конкуренции, настроен не на поддержание стабильности, а на осуществление изменений, на погоню за нововведениями и их осуществление.

Следовательно, для эффективного функционирования экономики нужен рыночный механизм в сочетании с плановыми и другими рычагами воздействия со стороны государства. Именно такой механизм может обеспечить одновременно и количественный экономический рост.

Рассмотрим наиболее типичные модели перехода к рынку и опыт его функционирования в Германии, Франции, Польше и других, представляющих для нашей республики наибольший интерес с точки зрения использования этого богатого опыта, включающего как правильные решения, так и ошибки.

Французская модель рыночной экономики характеризуется большим разнообразием экономических инструментов, включая стратегическое планирование, стимулирование конкуренции, гибкую систему налогообложения.

Отличительной особенностью этой модели рынка является включение стратегического планирования в рыночный механизм. Оно прошло несколько этапов: от жесткого государственного регулирования через индикативное, основанное на демократических принципах координации взаимоотношений между государством и частным бизнесом, к стратегическому планированию.

Индикативный план включает несколько важнейших позиций и носит, в основном, рекомендательный характер. Его главным содержанием является обеспечение социальных пропорций в обществе: уровня безработицы и инфляции, регулирования темпов роста заработной платы, повышения профессионального уровня кадров, достижения сбалансированности спроса и предложения, обеспечения высокого технологического уровня производства и др. используя меры мотивации, государство выступает также и прямым заказчиком продукции, работ и услуг. В основном это заказы на решение социальных проблем, которым придастся приоритетный характер. Заказы стимулируются льготным налогообложением или ценообразованием.

Французская модель исходит из того, что рынок сам по себе не решает многих проблем, и в первую очередь тех, которые составляют нужды общества в целом и имеют огромное значение для будущего страны. Он не решает проблемы социальной защиты населения, не обеспечивает проведения фундаментальных.

приоритетных научных исследований, крайне слабо участвует в создании и развитии социальной инфраструктуры.

Индикативный план используется также для регулирования хозяйственных процессов в регионах. Он служит ориентиром для заключения договоров с регионами, департаментами и коммунами, касающихся как материальных, так и финансовых аспектов их развития, включая получение из центрального бюджета субсидий и дотаций.

Сближение национального рынка Франции с общеевропейским вызвало необходимость перехода от индикативного к стратегическому планированию. На основе стратегического планирования определяются пути, по которым предстоит идти обществу, решается, на каких рынках лучше действовать, какую технологию осваивать в первую очередь, как обеспечить социальное единство страны, на какой сектор экономики и общественные структуры при этом следует опираться.

Объектами стратегического планирования являются: укрепление национальной валюты и обеспечении занятости, образование, научные исследования, социальная защита населения, обустройство территории, обновление государственных служб. Каждое направление такого плана сопровождается соответствующим финансовым обеспечением.

Планирование во Франции осуществляется Генеральным комиссариатом по плану. Частные предприятия не подотчетны перед ним. Они не обязаны давать какие-либо сведения органам управления, кроме содержащихся в декларации о доходах: о товарообороте, инвестициях и финансовых результатах. Их заинтересованность в получении приоритетного заказа от государства выражается в представлении комиссариату своих предложений (заявление о намерениях) о перспективах развития собственного производства.

Базисом рыночных отношений во французской модели является конкуренция, которая оказывает прямое воздействие на: качество продукции, удовлетворение потребностей населения в товарах и услугах, издержки производства, цены, приспособляемость (адаптацию) предприятий к требованиям рынка и т.д. Государство поощряет создание малых предприятий – индивидуальных, семейных, групповых. Работая непосредственно на человека (его потребности), они обеспечивают при

относительно небольших инвестициях решение таких острых проблем, как занятость, повышение эффективности производства, ускорение освоения научно-технических нововведений. Большинство малых предприятий в силу инновационного характера своей деятельности работают в режиме повышенного риска. До 90% вновь образованных мелких предприятий «прогорают» в течение первых пяти лет.

Во избежание этого мелкому бизнесу во Франции оказывается помощь в получении долгосрочных и краткосрочных займов, предоставлении налоговых льгот, развитии системы гарантий и страхования кредитов, обеспечении коммерческой информацией, установлении законодательных гарантий по предотвращению полного банкротства, выделении специалистов для координации деятельности малых предприятий, повышении квалификации управленческого персонала. Создаются и так называемые «инкубаторы» - выделение начинающим фирмам площадей, частично финансируемых государством, предоставление в пользование за небольшую плату оборудования, централизация бухгалтерских и других услуг.

Государство осуществляет контроль за сделками крупных предприятий и фирм путем проведения их тщательной экспертизы на соответствие антимонопольному законодательству.

Открытый характер французской экономики предоставляет иностранным фирмам прямой доступ на внутренний рынок. Это упрочняет конкурентоспособность товаропроизводителей.

В основу управления процессом ценообразования положены три фактора: инфляция, конкуренция, баланс между спросом и предложением на потребительском рынке.

Французские экономисты считают, что там, где есть конкуренция, контроль за ценами не нужен - их формирование должно происходить свободно, в ходе конкурентной борьбы. Государство регулирует цены на все энергоносители, тарифы на общественный транспорт, телефон, проезд по автодорогам и некоторые другие товары и услуги, если они производятся монополиями продавцами или у потребителей нет выбора вариантов.

Государство борется против заключения товаропроизводителями (или продавцами) соглашений по уровню цен (как в части их повышения, так и снижения), препятствуя тем

самым монополизацией рынка, ослаблению конкуренции. Применяются обязательства по ценам между финансовой администрацией и конфедерациями предприятий, где определяются: динамика или индексы цен на те или иные виды продукции (так, на грузовые автомобили и сельскохозяйственные машины индекс цен за 5 лет не должен подняться выше 15%); основания при которых допускается увеличение цены; предельные уровни цен на конкретные товары и услуги. Договаривающиеся стороны исходят из необходимости обеспечить рентабельную работу предприятий в условиях конкуренции на внутреннем и внешнем рынках.

Государство контролирует цены на: продукты питания, жилье, медицинскую помощь, а также на товары и услуги, имеющие важное социальное значение.

Государственный контроль оплаты труда осуществляется через систему налогообложения, соглашения по труду, установления прямой связи между оплатой труда может привести к заметному снижению чистого дохода, остающегося в его распоряжении. Предотвратить это можно: улучшая использование трудовых ресурсов, внедряя прогрессивную технологию и современные методы организации и управления производством.

Главным документом регулирования оплаты труда является: Кодекс о труде и договорные отношения по вопросам оплаты труда между профсоюзами, министерствами, предприятиями и конкретными работниками. Кодексом о труде устанавливаются основные социальные гарантии трудящихся: минимальный уровень заработной платы, условия назначения пособий по безработице, размер пенсии и необходимый трудовой стаж для ее получения, продолжительность оплачиваемого отпуска, принципы найма на работу и другие важные стороны.

Между отраслевыми профсоюзами и министерствами устанавливаются единые для отраслей тарифные системы с широким диапазоном оплаты в рамках каждого разряда. В трудовых договорах определяется также стаж работы, дающий право на повышение заработной платы. Это позволяет финансовой администрации страны контролировать общий размер средств, направляемых на оплату труда, гарантировать социальную защищенность трудящихся с точки зрения обеспечения оплаты труда и роста профессионального уровня работников, назначения

пособий по безработице и пенсий для специалистов определенной квалификации, соблюдать равные условия формирования издержек производства при определении облагаемого дохода юридических лиц.

Соглашения на уровне предприятий оформляются в виде коллективных и трудовых договоров. Коллективный договор заключается между предприятиями и наемными работниками по согласованию с местным профсоюзом. в нем оговариваются размеры тарифных ставок и окладов, другие условия оплаты труда (оплата отпусков, годовое вознаграждение, различного рода доплаты и пр.), действующие на данном предприятии. Трудовой договор (контракт) заключается между отдельным работником и администрацией предприятия.

Работникам на многих предприятиях выплачивается ежегодная премия (тринадцатая зарплата) но лишь через пять лет после начала работы на данном предприятии. В течение этого времени сумма вознаграждений зачисляется на специальный счет в банке, проценты по которому не облагаются налогом. Один раз в три года на основании соглашения о заинтересованности в доходах работникам выплачивается премия, как правило, составляет не более 1,5 тарифной ставки.

Французская модель использует механизм оплаты труда с учетом инфляции. Два раза в год – 1 марта и 1 сентября – фонд оплаты труда увеличивается в зависимости от сложившегося уровня инфляции. Размер повышающего коэффициента согласовывается с профсоюзами.

Наиболее активным инструментом регулирования рыночной экономики является налоговая система, обеспечивающая ежегодное поступление средств в национальный бюджет до 93% всех доходов.

Законодательство о налогообложении обеспечивает необходимые экономические и фискальные интересы государства и надежно защищает права налогоплательщиков. Оно позволяет централизованно управлять всей налоговой системой, превращая ее в важнейший инструмент экономической политики государства. Централизация сочетается с возможностью ежегодно законодательно уточнять ставки налогов и проводить их в соответствии с изменяющейся экономической конъюнктурой.

Налоги представляют в совокупности целостную систему, в которой каждый вид ориентирован на свою налоговую базу, в уровень ставок взаимосогласован. Это обеспечивает надежную защиту доходов от двойного обложения.

Налоговая система предусматривает строгое разделение налогов на поступающие в центральный бюджет и на местные. К центральным налогам относятся: прогрессивный подоходный налог с физических лиц, налог на прибыль акционерных обществ, налог на добавленную стоимость и налоги акцизного характера (нефтепродукты, вина, табак и др.).

Налог на акционерные общества един для всех предприятий и фирм, расположенных на территории страны, независимо от режима собственности и отраслевой принадлежности. Объектом обложения налогом на акционерные общества является чистый доход, полученный предприятием от любых операций по всем видам деятельности (выпуск продукции, оказание услуг, продажа и сдача в аренду имущества, операции с акциями и облигациями и т.д.). чистый доход (или налогооблагаемая прибыль) определяется путем вычета из выручки текущих затрат на производственно-коммерческую деятельность, включая материальные затраты и полные затраты на воспроизводство рабочей силы, а также затраты в интересах развития производств — на научные исследования, капитальные вложения, подготовку кадров и др.

Во Франции активно проводится политика децентрализации, расширяются права местных органов самоуправления (коммун, департаментов, регионов) в хозяйственной и социальной сферах деятельности. Ведущее место принадлежат местным налогам. Они составляют в среднем около 40% доходов местных бюджетов и равняются примерно одной трети суммы налогов поступающих в центральный бюджет. Взимаются два вида местных налогов: на предприятия, в виде налога на профессии, и на семью, включающий налоги на здания и постройки, жилье, землю.

Местным налогам самоуправления предоставлена возможность самостоятельного определять размеры ставок по всем видам местных налогов, а также принимать решения об отмене налогов по конкретным налогоплательщикам. Ежегодный предельный уровень их ставок определяется государством. Это побуждает местные органы к активному поиску резервов роста

доходности муниципального хозяйства и требует от них более гибкого проведения налоговой политики.

Налоговая политика во Франции учитывает темпы развития, прогрессивность отраслевой структуры, экономическое положение регионов, уровень инфляции, безработицу, место страны в ЕЭС и прочие факторы.

Используя механизм налоговых льгот и привилегий государство активно способствует ускорению научно-технического прогресса, расширению экспорта, выравниванию развития территорий, укреплению семьи, увеличению занятости и решению многих других важных социально-экономических проблем.

Для всех видов налогообложения характерны стимулирующие функции, но особенно рельефны они при обложении акционерных обществ, не обеспечивающих доходности на уровне средней нормы прибыли. Для них вводятся льготы и привилегии в виде ускоренной амортизации машин и оборудования. Использование повышенных коэффициентов амортизации поставлено в зависимость от срока службы оборудования. При сроке службы до 4 лет он равен 1,5; 5-6 лет – 2,0; более 6 лет – 2,5. Такие коэффициенты позволяют в первый год службы списать до 50% стоимости оборудования. Режим ускоренной амортизации применяется только к важнейшим видам оборудования: энергосберегающему, решающему проблемы информатики, экологии и т.п. компьютеры разрешено амортизировать за год. Другими льготами являются:

- стимулирование роста вложений в науку. Налоговые кредиты в размере 50% ежегодного прироста вложений на научные исследования;

- льготы для вновь образованных акционерных обществ. Новые предприятия в течение первых двух лет работы полностью освобождаются от уплаты налога; на третий год облагается 25% их дохода; на четвертый – 50, на пятый – 75, на шестой и дальше – облагается 100% дохода;

- налоговый кредит на затраты по профессиональной подготовке. От налогообложения освобождается 25% суммы прироста затрат предприятия на профессиональную подготовку. В районах с высоким уровнем безработицы предприятие может быть полностью освобождено от налогообложения затрат на подготовку кадров;

- стимулирование экспорта. Фирмы, создающие филиалы за границей, имеют право включать в течение шести лет затраты на риск в состав расходов будущих периодов в пределах суммы вложенного капитала, что ведет к уменьшению размера налогообложения. В последующие пять лет, эта скидка компенсируется государству;

- налог на акционерные общества, имеющие самостоятельные филиалы. Все фирмы, имеющие не менее 95% акций своих филиалов во Франции, получили право платить налог по салдо доходов и потерь, а 12 крупнейших фирм – и на фискальную консолидацию результатов деятельности по зарубежным филиалам.

Правительство широко использует налоги в качестве инструмента экономического давления на предприятия и фирм. Чем больше средств направляется предприятием на развитие производства, тем меньше ставка налога, и наоборот.

Налоговая система Франции базируется на современных методах сбора и обработки налоговой информации, применении единых в учете издержек производства и выявлении финансовых результатов, эффективных формах контроля за доходами и гибкой кадровой политике. На всех предприятиях страны используется единый (генеральный) план бухгалтерских счетов. Он предусматривает дифференцированный подход к ведению учета: для мелких предприятий – по упрощенной схеме, с помощью небольшого, ограниченного числа счетов; для крупных – по усложненной, развернутой схеме, включая наряду с принятой классификацией счетов большое число поясняющих, детализирующих субсчетов.

Отдельные из используемых во Франции экономических инструментов могли бы быть применены в практике совершенствования хозяйственного механизма Республики Узбекистан: индикативное планирование и целевые государственные программы, стимулирование развития малых предприятий, поощрение конкуренции, контроль за ценами, регулирование оплаты труда, оптимальное сочетание интересов центра и территорий на базе внедрения принципов самоуправления и самофинансирования, а также механизм налогообложения предприятий и фирм.

Германская модель преобразования экономики страны исходит из того, что в центре государственных преобразований находится человек с его интересами, как свободная личность, сознающая свою ответственность перед обществом. Свобода в экономическом смысле означает понимание интересов общества и нахождение своего места в системе «производство-потребление».

Концепция свободного рынка при этой модели исходит из того, что выполняя определенные функции, человек извлекает пользу для себя, для семьи и своей социальной группы. Он работает тем лучше, чем очевиднее результаты оказывают положительное воздействие на его материальное и духовное благополучие. Свои способности он реализует на свободном рынке. В рыночной экономике Германии «здоровый эгоизм» в сочетании с чувством социальной ответственности человека рассматривается как подлинный двигатель общественного прогресса.

На рынке сталкиваются миллионы производителей и потребителей продукции. Что же их соединяет? Цены. Ценовой механизм указывает товаропроизводителю, в каком количестве и какие товары тот должен производить. Создается постоянное давление со стороны конкурентов, которое заставляет предпринимателя производить по самым низким ценам те товары, которые действительно хочет приобрести потребитель.

Государство не стоит в стороне от насущных проблем общества. Его задачей является обеспечение хорошо отлаженной конкуренции, сердцевины рыночной экономики. Выполнение этой задачи означает создание государством (даже без принятия дальнейших мер в социальной сфере) экономического строя, который уже по своей сущности является социальным. В условиях рынка всем гражданам создаются возможности стать самостоятельными предпринимателями. При этом гарантируются оптимальное снабжение товарами, низкие цены и хорошо налаженное производство.

Рыночное хозяйство Германии потому и называется «социальным», что государство проявляет заботу о нем. На каждого гражданина в состоянии работать в соответствии с требованиями рынка, государство должно создать условия для всех граждан, пресекать проявление несправедливости и защищать всех обделенных и беззащитных: безработных, старых, больных, детей. Социальные

справедливость и солидарность являются неперенными предпосылками общественного консенсуса.

Взаимодействие вместо противостояния – вот что позволяет Германии направлять производительные силы на достижение цели любой экономической деятельности. Государство должно быть готовым к экономическим провалам, от которых не застрахованы ни предприниматели, ни работающие по найму.

Германия добилась успехов благодаря системе социального рыночного хозяйства и демонстрирует это вот уже в течении четырех десятилетий. Западные исследователи пришли к выводу, что гармоничная комбинация из стимулирования труда к социальным гарантиям представляет собой одну из самых оптимальных моделей, которые когда-либо знала история экономических теорий. Эта модель обеспечивает в равной степени как экономическое благосостояние, так и социальный консенсус.

Шведская модель – социал-демократический вариант экономического и общественного развития, главной целью которого является улучшение жизни людей. Швеция является капиталистической страной, но доказавшей, что при капитализме возможен вариант стабильного социального развития и общественного бытия с высоким уровнем и качеством жизни, правовой и социальной защищенностью. Начало формирования модели относится к 1932 году, когда социал-демократическая партия стала самой крупной и влиятельной силой страны.

Элементы социализации общества имеются и в других странах, но в Швеции они выражены в более концентрированном виде и обрели многолетнюю устойчивость. Социал-демократы объявили теоретическим фундаментом модели так называемый функциональный социализм, то есть социализацию без национализации. Главным содержанием этой концепции является сохранение основных средств производства в частном владении при отторжении от капитала права распоряжения доходами. Значительная часть дохода изымается в бюджет для направления на социально-экономические нужды. Модель включает различные формы собственности: государственную, частномонополистическую, коммунальную и кооперативную. В смешанной экономической системе преобладает частная собственность (85-90% средств производства). Стратегию развития этой системы диктуют крупные концерны –

экспортеры и финансово-промышленные группы, а также транснациональные компании.

В условиях рыночной экономики государственное регулирование экономических процессов не включает частный сектор, который развивается самостоятельно по законам конкурентной борьбы на потребительском рынке. Частные предприниматели отвечают за размеры и качество национального продукта, а политическая власть – за уровень жизни и справедливое распределение материальных благ. При такой расстановке сил достигается баланс между сильным государственным регулированием и игрой рыночных сил. Взаимное влияние этих структур обеспечивает оптимальное функционирование страны при высоком уровне жизни.

Социальные задачи в стране реализуются на основе дифференцированной системы налогов и льгот. Уровень налогов в среднем около 60%, в то время как в США и Японии от 10 до 70%. Такая политика привела к сокращению разрыва между доходами различных категорий наемных работников и практически исключает существование в стране безработицы. Даже в кризисные годы она не превышала 1,5-2 % самодеятельного населения.

Сосуществование централизма и демократических общественных структур достигается за счет широкого консенсуса, основанного на парламентской стабильности, использовании политической тактики компромисса и достижения политического баланса между социал-демократами и буржуазными партиями. Модель не является постоянной и стереотипной, она постоянно адаптируется к новым реалиям европейской и мировой практики, используя опыт интернационализации экономической и общественной жизни и современных направлений интеграции.

Устойчивость модели объясняется высокой результативностью политики реформ при сочетании объективных и субъективных факторов, обеспечивающих ее стабильность.

Социал-демократическая модель аккумулировала национальный опыт, отвечающий интересам широких слоев населения на основе общественного консенсуса при сохранении существующего строя и места страны в мировой системе.

Следовательно, «шведская модель» отличается сильной социальной политикой, направленной на сокращение имущественного неравенства за счет перераспределения национального дохода в пользу менее обеспеченных слоев населения. Это создает благо-

приятные условия для воспроизводства высококвалифицированной рабочей силы как в материальных, так и в непроеизводственных, интеллектуальных отраслях производства. Конкурентоспособность на мировом рынке обеспечивается высоким качеством производимой продукции. Такая модель рыночного хозяйства основана на относительно высоком исходном уровне экономического благосостояния страны и квалификации работников.

Японская модель характеризуется определенным отставанием уровня жизни населения (в том числе уровня заработной платы) от роста производительности труда. За счет этого достигается снижение себестоимости продукции, резкое повышение ее конкурентоспособности на мировом рынке. С целью поощрения предпринимательской активности не принимаются серьезных мер по контролю за имущественным расслоением. Существование такой модели возможно только при исключительно высоком развитии национального самосознания, приоритете интересов нации над интересами конкретного человека, готовности населения идти на определенные материальные жертвы ради благосостояния страны.

Американская модель построена на системе всемерного поощрения предпринимательской активности, «обогащения» наиболее активной части населения. Для уменьшения социальной напряженности малообеспеченным группам населения обеспечивается приемлемый уровень жизни за счет частичного перераспределения национального дохода. Задача достижения «социального равенства» здесь вообще не рассматривается. Эта модель основана на социально-культурных особенностях нации – массовой ориентации на достижение личностью успеха, а также высоком уровне экономического благосостояния.

Южнокорейская модель сочетает в себе план и рынок: система жесткого государственного планирования и рыночный механизм. Государство планомерно создало рыночное хозяйство. За один год были приняты необходимые законы: по приватизации собственности, денежному обращению, регулированию внешнеторговых операций, контролю за ценами, экспортным субсидиям и лицензированию инвестиций, либерализации импорта, изменению курса валюты, о продолжительности рабочего дня, двенадцать законов о малом бизнесе. Они легли в основу правовой платформы экономической реформы. Одновременно перераспределялись роли государства и частного капитала. Реформы осуществляло прави-

тельство. В частном секторе ставка была сделана на малый бизнес: «Малый бизнес – движущая сила экономического роста». Частный сектор был отдан во власть рынку.

На себя государство взяло те отрасли экономики, которые были «неподъемными» для частного сектора, так как требовали больших первоначальных капитальных вложений и к тому же доходы давали не сразу: производственная и социальная инфраструктура, энергетика, транспорт, добывающая промышленность, тяжелое машиностроение.

Государственный план в Южной Корее – индикативный, содержит конкретные ориентиры для предпринимателей в части правительственной политики в области экономического развития, приоритетов, возможных последствий. Для проведения реформы понадобилось огромные финансовые ресурсы, которые были изысканы за счет увеличения нормы сбережения населения (вклады выросли на 20%), процентных ставок за кредит. Правительство прибегло также к иностранным займам, льготированию импорта инвестиций.

Опыт Южной Кореи позволил извлечь уроки для мировой экономической науки. Во-первых, интересы экономического роста целых стран и благосостояние целых народов несовместимы с разнонаправленными и часто беспорядочными устремлениями частного бизнеса. Отсюда вытекает задача обеспечить такое взаимодействие государства и бизнеса, при котором бизнес был бы устремлен на общественную стратегию подъема общества. Во-вторых, повышение роли управления в условиях разных национальных культур. Нужно научиться использовать с целью повышения эффективности. В-третьих, никогда ранее мировой опыт управления не использовался как реальный капитал, достояние всех стран. Сейчас интернационализация управленческих инструментариев становится важным фактором общего экономического подъема.

2.3. Система макроэкономических показателей

Правилами национального счетоводства, разработанными ООН и принятыми в большинстве стран, предусматривается использование единой системы однородных экономико-статистических показателей на макро- и микроуровне хозяйственной деятельности. Это означает их «сквозное» применение на разных уровнях (от предприятия, фирмы до

региона, национальной экономики) и единообразное методологическое содержание и построение. На уровне страны система национальных счетов (СНС) включает следующие макроэкономические показатели: валовой внутренний продукт – ВВП (Gross Domestic Product – GDP); валовой национальный продукт – ВНП (Gross National Product – GNP); чистый национальный продукт – ЧНП (Pure National Product – PNP); национальный доход – НД (National Income – NI); располагаемый национальный доход – РНД (National Disposable Income – NDI) и, наконец, личные доходы населения – ЛД (Personal Income – PI), а также располагаемый личный доход – РЛД (Personal Disposable Income – PDI). При наличии информации по этим показателям мы с достаточной точностью можем оценить экономическое положение страны, условия и возможности осуществления процесса воспроизводства, удовлетворения потребностей населения и хозяйства, обеспеченность товарами и услугами, другими ресурсами.

Исходный макроэкономический показатель СНС – **валовой внутренний продукт – ВВП**. Он отражает совокупную стоимость конечных товаров и услуг в текущих ценах, созданных на экономической территории страны за определенный период (год, квартал, месяц). Применяется при определении уровня и темпов экономического развития, направлений и сфер использования ресурсов, доходов и уровня жизни населения, производительности труда и др. В Узбекистане ВВП официально рассчитывается и публикуется с 1991 года. Его можно рассчитать тремя методами: производственным – как сумму валового выпуска товаров и услуг всеми отраслями экономики за вычетом объема промежуточного потребления; по расходам на конечное потребление; по доходам – как сумму доходов всех институциональных единиц, совпадающую с величиной их расходов. На практике наиболее распространен второй метод, как относительно простой и обеспеченный необходимой и достаточно достоверной информацией. В этом случае ВВП состоит из:

- затрат населения на приобретение товаров и услуг;
- валовых инвестиций частных предприятий;
- государственных расходов, в том числе инвестиционных;
- изменения запасов товаров.

Представим ВВП в виде формулы:

**ВВП = потребление населения + инвестиции фирм +
+расходы государства + изменение запасов.**

ВВП исчисляется в рыночных ценах реализации товаров и услуг покупателям.

Второй макроэкономический показатель СНС, в ряде стран (США, Япония) используемый как основной, – **валовой национальный продукт – ВВП**. Он включает и внешнеэкономические результаты, то есть итоговые показатели экспорта и импорта товаров и услуг. Количественное различие между ВВП и ВВП невелико и определяется суммой внешнеторгового сальдо:

ВВП = ВВП + сальдо внешней торговли (чистый экспорт).

Для экономически развитых стран чистый экспорт составляет не более 2-2,5% к ВВП.

Третий макроэкономический показатель СНС – **чистый национальный продукт – ЧНП**. Это ВВП за вычетом суммы потребленного в процессе создания основного капитала. Последняя определяется величиной, а точнее, нормами амортизации, которые в настоящее время в большинстве стран колеблются в пределах 9-12%.

Четвертым макроэкономическим показателем системы национального счетоводства является **национальный доход – НД**, представляющий собой разность между ЧНП и суммой косвенных налогов на товары и услуги. По экономическому содержанию он соответствует вновь созданной стоимости, находящейся в распоряжении населения, фирм и предприятий до распределения прибыли и без учета трансфертов. Национальный доход страны, учитывающий платежи и поступления фирм, в частности налоги на прибыли корпораций, отчисления в социальные фонды, нераспределенную прибыль, представляет собой **располагаемый национальный доход – РНД**, также являющийся макропоказателем СНС.

Наконец, с добавлением чистых трансфертов получаем суммарный **личный доход – ЛД**. Исключив из него сумму подоходного налога на граждан, получим итоговый макроэкономический показатель СНС.

Для более обоснованной и детальной оценки положения в экономике следует изучить показатели ресурсов и их использования в разрезе всех основных счетов системы национального счетоводства соответствующей страны. Состав этих счетов следующие:

- *счет производства*, отражающий операции непосредственно по производству как на уровне секторов экономики, регионов, так и в национальном хозяйстве в целом;

- *счет образования доходов*, также разрабатываемый на разных уровнях и отражающий первичное распределение доходов, непосредственно связанное с производством;

- *счет распределения доходов*, показывающий распределение и перераспределение доходов на уровне экономики страны и в отношениях с другими странами;

- *счет использования доходов*, отражающий использование располагаемого ВВП для конечного национального потребления и валового национального сбережения;

- *счет капитальных затрат*, характеризующий процесс реального накопления основного и оборотного капитала (фондов), нематериальных и финансовых активов и источники его финансирования;

- *счет продуктов и услуг*, на котором представлены ресурсы продуктов и услуг в экономике и направления их использования;

- *счет операций с остальным миром*, состоящий из субсчетов текущих и капитальных операций, которые характеризуют связи и расчеты по текущим и инвестиционным операциям с другими странами, «остальным миром».

Анализ счетов, входящих в СНС, и соответствующих макроэкономических показателей предполагает ряд основных направлений и аспектов, среди которых:

- оценка национального богатства страны, ее социально-экономического потенциала на основе результатов процесса воспроизводства за истекший год и предшествующие периоды;

- определение с помощью макроэкономических показателей СНС результатов экономической деятельности и развития национального (регионального) хозяйства; процессов распределения и перераспределения доходов, использования доходов на потребление, накопление, сбережение;

- анализ развития отдельных секторов экономики с целью оценки их вклада в общие социально-экономические результаты;

- изучение данных СНС в разрезе отраслей, производящих товары и услуги, для оценки их динамики и уровня сдвигов в структуре;

- сравнительный анализ показателей СНС данной страны и других стран для определения их позиций в мировой экономике;

- взаимоувязанное рассмотрение показателей СНС в сочетании друг с другом и дополнительными аналитическими расчетами;
- последовательный анализ показателей всей системы счетов, исходя из их содержания и назначения.

Внимание должно быть сосредоточено на исследовании динамики основных показателей счетов, результирующих сдвигов в структуре, на выявлении корреляционных связей.

Целенаправленный анализ счетов СНС – необходимая составная часть маркетинговых исследований, обеспечивающая нормальную предпринимательскую деятельность и обоснованную экономическую политику на государственном уровне. Анализ состава ВВП, ВНП и НД позволяет оценить структуру экономики, ее результативность, выявить вклад отдельных отраслей и секторов в хозяйственное развитие. На этой основе определяется складывающийся тип разлития (промышленный, аграрно-промышленный, аграрный), выявляются и квалифицируются факторы роста макроэкономических результатов и роль в нем экстенсивных и интенсивных источников. Особый ракурс анализа показателей СНС – выяснение важнейших экономических пропорций: между товарами и услугами, производством и потреблением, накоплением и потреблением, производственным и непроизводственным потреблением, между располагаемым, первичным и вторичным доходами и т.д. Одной из задач в рамках анализа СНС является оценка роли финансово-кредитного механизма в распределении и перераспределении доходов, формирование конечных доходов, аккумуляровании налоговых назначений, реализации доходообразующей функции внешнеэкономической деятельности. Более детальный анализ экономического положения страны требует привлечения дополнительных показателей и проведения различных расчетов.

2.4. Задачи и методы экономического анализа деятельности фирмы

Содержание и значение экономического анализа на микроуровне определяют и стоящие перед ним задачи. К числу важнейших из них следует отнести.

- 1) повышение обоснованности бизнес-планов, индикаторов и нормативов деятельности.

2) объективное и всестороннее изучение хода выполнения бизнес-планов и соблюдения нормативов;

3) определение экономической эффективности использования трудовых, материальных и финансовых ресурсов;

4) контроль за осуществлением требований коммерческого расчета;

5) выявление и измерение внутренних резервов на всех стадиях хозяйственной деятельности;

6) проверка оптимальности управленческих решений.

Первая задача. Повышение обоснованности бизнес-планов, индикаторов и нормативов деятельности достигается прежде всего с помощью ее обстоятельного ретроспективного анализа. Построение временных рядов на значительный период позволяет установить определенные экономические закономерности в хозяйственном развитии. Далее выявляются основные факторы, которые оказывали в прошлом и могут оказывать в будущем существенное влияние на хозяйственную деятельность предпринимателя, данного предприятия (ассоциаций, товариществ, концернов, промышленно-торговых фирм и др.). Особое внимание должно быть обращено на изучение и оценку хозяйственной деятельности за текущий период и за период, предшествующий предплановому. Выводы ретроспективного анализа совмещаются с текущими наблюдениями и в обобщенном виде используются в бизнесплановых расчетах.

Переход от административно-командной системы к рыночным принципам хозяйствования в Республике Узбекистан обусловил перемещение плановых разработок с макро на микроуровень.

Вторая задача. Последовательное и всестороннее изучение по данным учета и отчетности выполнения бизнес-планов фирмы и соблюдения проектировок и нормативов по количеству, структуре и качеству выпущенной продукции, выполненных работ и услуг.

На промышленных предприятиях, например, в процессе анализа тщательно исследуется выполнение производственной программы по количеству и ассортименту важнейших изделий, сортности, комплектности и качеству продукции, ритмичности производства, реализации продукции, выполнению договоров поставки: на транспорте – по грузообороту, исполнения договоров перевозки с клиентами; в организациях связи – по числу оказанных услуг, качеству связи и срокам доставки и т.д. предприятия и фирмы коммерческой сферы особое внимание должны уделять объемам про-

даж, их ассортиментной структуре, соотношению элементов товарного баланса, качеству торгового обслуживания покупателей.

Третья задача. Определение экономической эффективности использования трудовых, материальных и финансовых ресурсов. На промышленных предприятиях, например, в этом плане отдельно исследуется эффективность использования средств и предметов труда (зданий и сооружений, технологического оборудования, инструментов, сырья и материалов); рабочей силы (по численности и профессиональному составу работников, основному, вспомогательному, обслуживающему и управленческому персоналу, производительности труда и т.д.); финансовых ресурсов, взятых в их совокупности (т.е. собственных и заемных, основных и оборотных).

В сельском хозяйстве и в некоторых отраслях промышленности (лесной, горнодобывающей и др.) анализ использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов непосредственно увязывается с анализом использования природных богатств, со строгим соблюдением определенных экологических требований.

Четвертая задача. Контроль за осуществлением и оценка соблюдения правил коммерческого расчета, конечных финансовых результатов.

При оценке финансовых результатов деятельности предприятия используются количественные и качественные показатели (в их необходимой увязке). Так, например, размер прибыли промышленного предприятия определяется не только количеством и ассортиментом выпускаемых изделий, но и их себестоимостью. Прибыль торгового предприятия зависит как от выполнения плана товарооборота (по объему и структуре), так и от фактически сложившегося уровня издержек обращения.

Обоснованная и полная оценка осуществления требований коммерческого расчета, достигнутых финансовых результатов требует подразделения факторов, повлиявших на исследуемые показатели, на зависящие и не зависящие от предприятий. Устранение влияния сторонних факторов (путем соответствующих расчетов) позволяет более правильно проанализировать результаты усилий коллектива того или иного предприятия или частного собственника. Подразделение факторов на зависящие и не зависящие от предприятий особенно необходимо в условиях рыночных отношений.

При анализе деятельности внутренних подразделений фирмы задачи и объем аналитических разработок несколько сужаются. В

частности, сокращаются позиции, связанные с заключением договоров поставки, с банковскими и бюджетными расчетами, ограничиваются возможности анализа финансовых результатов.

Пятая задача. Выявление и измерение внутренних резервов на всех стадиях хозяйственного процесса.

В процессе анализа выявление резервов осуществляется с помощью сравнительного изучения выполнения плановых наметок внутренними подразделениями предприятия, однородными предприятиями, а также изучения и наиболее полного использования отечественного и зарубежного передового опыта. Критическая оценка самих плановых разработок также может указать на возможности их пересыщения. Такой анализ должен производиться систематически.

Важной задачей анализа является оценка обоснованности управленческих решений. Принять правильное управленческое решение, выявить его рациональность и эффективность можно лишь на основе предварительного экономического анализа.

Задачи экономического анализа хозяйственной деятельности предприятий, конечно, не исчерпываются этим перечнем. Многогранность и многовариантность хозяйственных ситуаций, особенно в условиях рыночных отношений, ставят перед ним большое число задач автономного характера.

Для решения задач экономического анализа на микроуровне используются разнообразные методы. Здесь прежде всего следует выделить использование определенной системы показателей при изучении хозяйственных явлений и процессов. Эта система обычно формируется на стадии планирования и предполагает разработку и привлечение необходимой экономической информации, что не исключает возможности и целесообразности применения в ходе самого анализа новых показателей.

Экономический анализ предусматривает изучение причин, вызвавших изменение тех или иных показателей хозяйственной деятельности предприятия. Задача состоит в том, чтобы установить наиболее существенные причины, ощутимо повлиявшие на тот или иной показатель. Поэтому важным предварительным условием достоверности и действенности анализа является экономически обоснованная классификация причин, влияющих на хозяйственную деятельность и ее результаты.

Особая составляющая экономического анализа — выявление и

измерение взаимосвязи и взаимозависимости между отдельными показателями хозяйственной деятельности. К примеру, объем выпуска промышленной продукции зависит от трех групп факторов, связанных с использованием рабочей силы, средств труда, предметов труда. Каждая группа подразделяется на составные элементы. Так, факторы, связанные с использованием рабочей силы, подразделяются на количественные и качественные. К количественным относится численность рабочих, к качественным — производительность их труда (выработка на одного рабочего). Средняя выработка на одного рабочего в год зависит, в свою очередь, от среднего числа дней, отработанных одним рабочим в год, средней выработки на один отработанный человеко-час. Каждый из перечисленных показателей также зависит от целого ряда причин. Среднее число дней, отработанных одним рабочим в год, зависит, например, от предоставления дополнительных отпусков, неявок по болезни, командировок, целодневных простоев по вине предприятия, прогулов и т.д. Получается, следовательно, определенная цепь зависимости одного показателя от другого, где каждый фактор имеет свое значение. Исключение того или иного фактора из орбиты внимания экономиста, а иногда нарушение последовательности рассмотрения факторов делают анализ экономически несостоятельным. Даже на этом примере видно, что хозяйственные показатели нельзя рассматривать изолированно: все они связаны между собой, что не исключает возможности и необходимости их логического обособления в ходе анализа и при экономических расчетах. Весьма распространенным методическим приемом является определение степени влияния данного фактора при прочих равных условиях, то есть когда от остальных факторов аналитик отвлекается.

Некоторые особенности анализа на уровне предприятия в периоду перехода к рыночным отношениям. Особенности анализа хозяйственной деятельности на уровне предприятия в условиях рыночных отношений существенно связаны с определенным изменением его задач и функций, что предполагает и корректировку методов. С новой ориентацией производства, значительным расширением коммерческой, посреднической и других видов деятельности в соответствии с требованиями как внутреннего, так и внешнего рынка возникают совершенно новые, не традиционные для прежней хозяйственной практики задачи, реализуемые в рамках маркетинговой деятельности предприятия. Существенно раздвига-

ются рамки анализа, выделяются основные блоки предпринимательской деятельности. Становятся необходимыми изучение среды, в которой функционирует предприятие, анализ рынков, поставщиков сырья и потребителей, конкурентоспособности продукции, предоставляемых услуг, спроса и сбыта, формирования ценовой политики и т.д. Возникает потребность в сопоставлении затрат на содержание маркетинговой службы и оценке результатов ее функционирования на формирование прибыли. Материалы такого изучения представляют собой часть аналитических разработок, осуществляемых в рамках исследования и оценки всей хозяйственной деятельности предприятия.

Существенное расширение состава субъектов анализа связано также с формированием рынка услуг и появлением целого ряда нетрадиционных для нашей экономики финансово-кредитных институтов (инжиниринговых, консалтинговых, лизинговых, факторинговых и др.). Известно, что услуги, обладая основными признаками товара, имеют общественную потребительную стоимость и потребляются посредством обмена. Таким образом, объектами анализа могут служить все этапы жизненного цикла сферы услуг, а при предоставлении отдельных из них, например консалтинговых, – основным средством их создания.

В рыночной экономике большое значение приобретает оперативный и ситуационный коммерческий анализ. Особенность ситуационного анализа – его комплексность, позволяющая по состоянию на определенную дату оценить характер изменений на рынке, позитивные и негативные результаты финансовой деятельности и отдельных ее сфер и направлений, своевременно сформировать рекомендации и выводы для разработки тактики маркетинга и текущих планов предприятия.

Ситуационный анализ коммерческой деятельности основан на компьютерной технологии обработки оперативных информационных массивов. Режим предоставления результатов ситуационного анализа – запросный. Он построен на основе ответов по заранее определенной аналитической программе, состоящей из отдельных блоков, характеризующих состояние рынков, экспортно-импортных операций, состав покупателей и конкурентов, состояние внутренней и внешней среды, цен и ценовой политики, товародвижения и сбыта, спроса и сервисных услуг. Это позволяет оперативно управлять маркетинговой деятельностью предприятий. Ре-

зультаты оперативного анализа используются также на уровне отдельных функциональных служб предприятия. Такая информация не содержит всего комплекса аналитических показателей и в этом смысле является строго ориентированной и фрагментарной. В то же время эти информационные массивы могут быть более детализованными и потому не дублировать ситуационный анализ коммерческой деятельности.

Ясно, что проведение ситуационного и оперативного анализа коммерческой деятельности предъявляет повышенные требования к информационному обеспечению, состав которого в существенной мере изменяется. Эти изменения касаются как макро-, так и микроуровня.

Развитие информационной базы анализа на микроуровне будет, на взгляд, иметь обратную тенденцию. Его состав в существенной мере расширится. Если раньше он на 80% определялся действующей системой бухгалтерского учета и отчетности, то теперь это соотношение изменится за счет увеличения удельного веса внеучетных источников информации, характеризующих состояние внешней среды: рынков товаров и услуг, их конкурентоспособности, процентных ставок и котировки валют, устанавливаемых государственными, коммерческими банками, рынка услуг и рабочей силы и др. Создание комплексных автоматизированных систем коммерческой информации – задача весьма сложная, но, как показала международная практика, вполне осуществимая.

Важный предмет анализа – ценообразование и определение ценовой политики. Кроме калькуляции себестоимости товаров и услуг и включаемой в цены прибыли ценовая политика определяется на основе анализа коммерческой деятельности, что в конечном счете определяет уровень рыночных цен, использование системы коммерческих поправок к ним с учетом рыночной ситуации, конкретных условий сделки, партнера. Существенное влияние при этом могут оказывать финансовое положение и платежеспособность предприятия, состояние «портфеля заказов» и другие факторы.

В рыночной экономике анализ коммерческой деятельности становится важной функцией менеджмента. Умело организовать аналитическую работу на предприятии – значит обеспечить синтез аналитической информации как отдельных функциональных служб, так и служб менеджмента. Поэтому не случайно организационная структура иностранных фирм предусматривает обособле-

ние аналитических служб (центральное аналитическое бюро), результатов всех практикуемых видов анализа (ретроспективного, оперативного, ситуационного и перспективного).

Особой задачей экономического анализа на микроуровне в современных условиях является исследование коммерческого риска.

Коммерческий риск в условиях рыночной экономики – категория объективная, доставляющая массу хлопот предпринимателям, ведущим финансово-хозяйственную деятельность при любой форме собственности. Преодолеть возникающие трудности с наименьшим риском можно при двух неперемennых условиях:

во-первых, организации тщательного анализа затрат, регулярного учета, контроля и анализа себестоимости в процессе производства и реализации продукции (промышленного и потребительского назначения). Здесь первостепенная роль принадлежит калькуляции производственных и коммерческих издержек;

во-вторых, кардинальной перестройки анализа потребительского спроса и условий доведения товаров и услуг до потребителей.

Содержательный и хронологический аспект процесса управления предпринимательской деятельностью позволяет выделить его основные этапы – предварительный, оперативный и заключительный – и тем самым классифицировать виды анализа коммерческой деятельности в соответствии с этими признаками. Одним из важнейших условий организации оперативного анализа (как ретроспективного, так и прогнозного) является прочная, унифицированная информационная база.

2.5. Сезонность – как специфический аспект анализа производства

При проведении анализа производства необходимо учитывать то, что большое влияние на величину и динамику соответствующих показателей оказывают сезонные колебания, то есть внутригодовые повторяющиеся колебания производства продукции, носящие устойчивый характер и выражающиеся в том, что объем выпуска продукции в целом или по отдельным видам продукции периодически в определенные месяцы или периоды из года в год возрастает или снижается.

Наиболее отчетливо сезонный характер производства проявляется в аграрном секторе. Основным источником сезонности в сельском

хозяйстве – изменения погодных условий по временам года (зима, весна, лето, осень). Есть и другие причины, например сезон дождей, сезон пыльных бурь и т.д. В промышленности, безусловно, также присутствует сезонный фактор, но его воздействие несколько слабее. Преимущественно это относится к добывающим отраслям и переработке сельскохозяйственной продукции (сахароварение, плодоовощная промышленность и т.д.). Во многом это связано с температурным режимом (колебание производства электроэнергии в различные времена года) или особенностями производственного цикла в зависимости от природных факторов (заготовка древесины, добыча отдельных видов сырья и металлов и т.д.). Во многих отраслях промышленности традиционным является снижение выпуска продукции в сезон массовых отпусков.

Сезонные колебания характеризуются амплитудой и формой сезонной волны (т.е. размещением максимумов во времени). При проведении экономического анализа с помощью различных математических методов используется сглаживание сезонных колебаний, которое позволяет выделить следующие составляющие:

- трендовую составляющую (т.е. основную тенденцию изменения показателей выпуска продукции и изменения, связанные с приливами и отливами деловой активности);

- сезонную составляющую (т.е. периодические колебания, обусловленные особенностями технологий, природными и климатическими факторами и т.д.);

- случайную составляющую (т.е. беспорядочные колебания, обусловленные неординарными событиями, недостатками информации, округлением исходной информации и т.д.).

Метод сглаживания данных применяется для каждого конкретного вида продукции в зависимости от характера сезонных изменений производства этого вида продукции. В частности, используется пять различных подходов определения сезонных колебаний. Полученные в результате расчетов значения трендовых составляющих в дальнейшем используются для вычисления индексов реального (физического) объема продукции, «очищенных» от влияния сезонности.

Следует иметь в виду, что большинство показателей, характеризующих промышленное и сельскохозяйственное производство, публикуются с учетом сезонного фактора, но в некоторых случаях аналитик может столкнуться с необработанными с этой точки зре-

ния данными.

Дав общую характеристику промышленности и сельского хозяйства в целом, необходимо перейти к рассмотрению их структуры, выявлению места и роли их отдельных отраслей, тенденций структурных изменений.

Анализ структуры промышленного производства проводится в следующих направлениях:

- выявление формы собственности (частная, государственная, смешанная, кооперативная и т.д.);

- величина предприятия (малое, среднее и крупное). При этом необходимо помнить, что в разных странах критерии отнесения предприятий к этим категориям различны, а следовательно, сравнение показателей этих стран может быть не всегда корректным;

- определение отраслевой структуры. Можно рассмотреть укрупнено, то есть разделив всю промышленность на две части: первая часть – непосредственно промышленное производство; вторая – все остальное.

Можно подойти к этому более узко, рассматривая и анализируя производственные комплексы (топливно-энергетический, металлургический, машиностроительный, химико-лесной, строительный и производство товаров народного потребления).

2.6. Показатели международной ориентированности производства. Показатели эффективности производства

Анализируя промышленность той или иной страны, следует обращать внимание на такой фактор, как ориентированность производства на мировой рынок. Показателями, характеризующими такую ориентацию, являются коэффициент относительной экспортной специализации (КОЭС) и экспортная квота (ЭК).

С помощью КОЭС можно в первом приближении определить круг товаров, отраслей, которые являются отраслями международной специализации для данной страны. Чем выше (более 1) соотношение в пользу национальной структуры экспорта, тем больше международная специализация соответствующей отрасли, тем сильнее зависимость от мирового рынка.

КОЭС рассчитывается по формуле

$$K = \frac{\mathcal{E}_{отр}}{\mathcal{E}_{мир}}$$

где K – коэффициент относительной экспортной специализации;

$\mathcal{E}_{отр}$ – удельный вес товара (совокупности товаров отрасли) в экспорте страны;

$\mathcal{E}_{мир}$ – удельный вес товара (товаров-аналогов) в мировом экспорте.

Экспортная квота свидетельствует о том, в какой степени национальная промышленность, ее отдельные отрасли, предприятия ориентируются на внешние рынки, т.е. одновременно показывают меру отстраненности последних от национального рынка. увеличение экспортной квоты в производстве свидетельствует об интенсификации международных связей промышленности данной страны с иностранными потребителями и о повышении конкурентоспособности международно специализируемой продукции.

Существуют показатели, характеризующие зависимость от внешних рынков. Например, импортная квота – удельный вес продукции, закупасмой по импорту, в общем объеме товарных ресурсов (суммарной величины отечественной и импортной продукции).

Все эти показатели, с той или иной стороны отражающие зависимость рынка национального, в том числе и производства от внешних факторов, следует отнести к числу показателей, характеризующих экономическую безопасность страны и непосредственно связанных с показателями промышленного производства (динамика структурных и отраслевых изменений, промышленное производство в целом).

Одним из важных направлений анализа сельскохозяйственного производства является анализ внешнеэкономических аспектов. В первую очередь рассматриваются объемы и структура экспорта и импорта сельскохозяйственных товаров, а также определяется доля сельскохозяйственных продуктов в экспорте и импорте страны. В случае зависимости страны от импорта той или иной сельскохозяйственной культуры необходимо учитывать положение дел (сбор и движение запасов, возможные объемы экспорта тех или иных сельскохозяйственных культур) на организованных товарных рынках той или иной сельскохозяйственной культуры (например, рынок зерна).

Положение дел в сельском хозяйстве, так же как и в промышленном производстве, следует рассматривать с учетом такого важного аспекта, как национальная экономическая безопасность. Продовольственная безопасность является составной частью экономической безопасности. В международной практике принято считать, что при закупке 20% продовольствия (от производимого) страна-импортер уже теряет свою продовольственную независимость и создается угроза ее национальной безопасности. При этом показатель уровня продовольственной безопасности может снизиться до нуля или, как минимум, остаться на прежнем уровне. Но в любом случае необходимо будет отслеживать текущие изменения в аграрном секторе для обеспечения возможности принятия адекватных решений.

Эффективность промышленного производства характеризуют различные показатели, среди которых наиболее употребительны следующие: фондовооруженность (капиталовооруженность), фондоемкость (капиталоемкость), материалоемкость, энерговооруженность, фондоотдача, производительность труда.

Фондовооруженность – показатель, характеризующий оснащенность работников предприятий или отрасли сферы материального производства основными фондами. Определяется как отношение среднегодовой стоимости основных производственных фондов к среднегодовой списочной численности работников или рабочих, а иногда численности рабочих в наиболее заполненной смене. К разновидностям показателя «фондовооруженность» относятся: в промышленности – показатель технической вооруженности труда, который характеризуется отношением стоимости производственного оборудования к численности рабочих, занятых в наиболее заполненной смене; в строительстве – показатель механовооруженности рабочих, который исчисляется как отношение стоимости парка строительных машин и механизмов к числу рабочих, занятых на строительно-монтажных работах.

В экономико-статистическом анализе фондовооруженность может выступать как результат взаимодействия фондоемкости и производительности труда и является произведением этих показателей.

Фондоотдача – важнейший показатель эффективности использования основных производственных фондов. Исчисляется как отношение показателя результатов производства за определенный период к средней полной стоимости основных производственных фондов за этот период.

Для правильной характеристики динамики фондоотдачи показатели результатов производства и стоимости основных производственных фондов исчисляются в сопоставимых ценах с целью отразить реальный объем произведенной продукции и фондов.

Фондоёмкость – отношение средней полной стоимости основных производственных фондов за определенный период к объёму произведенной продукции. Фондоёмкость, величина, обратная показателю фондоотдачи, показывает, с каким объёмом основных производственных фондов связано производство единицы того или иного объёмного показателя, характеризующего результат производства. В данной отрасли народного хозяйства фондоёмкость отражает потребность в основных производственных фондах на единицу произведенного продукта. Показатель общей фондоёмкости выражается отношением всех производственных фондов (основных и оборотных) к стоимости произведенного продукта. Он учитывает потребность в основных и оборотных производственных фондах.

Предметом специального изучения являются показатели конкурентоспособности промышленной продукции, ее основных видов: единичные – по конкретным товарам, групповые – по набору параметров, интегрированные – по соотношению групповых технических и экономических параметров.

Для исследования эффективности сельскохозяйственного производства выделяются две группы показателей:

- показатели продуктивности;
- показатели обеспеченности.

К показателям продуктивности относятся урожайность (измеряется количеством центнеров, собранных с одного гектара) и продуктивность животноводства (средний надой молока на одну корову, настриг шерсти с одной овцы, яйценоскость кур, выход меда на одну пчелосемью и т.п.).

К показателям обеспеченности относятся показатель объема сельскохозяйственной продукции на душу населения.

Анализируя состояние производства в той или иной стране, необходимо обратить внимание на такие важные вопросы, как инвестиции и государственная политика развития промышленного и аграрного производства.

Остановившись на вопросе капиталовложений в промышленность и сельское хозяйство, необходимо не только охарактеризовать абсолютные показатели, но и рассмотреть их со следующих

позиций:

1. Источники финансирования (инвестиционный климат, национальные инвестиции, зарубежные капиталовложения, частные или государственные капиталовложения).

2. Направленность инвестиций (распределение капиталовложений по отраслям, секторам экономики, регионам и т.д.).

3. Вложения в науку для поддержания технического уровня производства (принято считать, что они не должны опускаться ниже 20% от ВВП).

Таким образом, для аналитических целей представляют интерес такие показатели, как динамика инвестиций, структура инвестиций, эффективность инвестиций, источники инвестиций (внутренние, внешние, государственные, частные, международные).

Инвестиции оказывают большое влияние на характер процессов воспроизводства. Объем капиталовложений, их характер определяют дальнейшее развитие хозяйства в большей степени, чем любой другой экономический фактор.

ГЛАВА 3. РЕГИОНАЛЬНЫЕ РЫНКИ КАК ВАЖНЕЙШЕЕ ЗВЕНО РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ РЕГИОНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА

Современные региональные хозяйства характеризуются высокой степенью открытости, взаимосвязи и взаимозависимостью. Формирование товарных, финансовых, трудовых, информационных ресурсов и реализация конечной продукции каждого отдельного регионального хозяйства находятся в тесной связи с размещением производства и потреблением, структурой межрегиональных связей в масштабе страны, стран ближнего и дальнего зарубежья. На уровне региональных хозяйств развиваются межрегиональные торгово-посреднические, финансовые, информационные, научно-технические связи, прямые отношения по кооперационным поставкам, создаются совместные предприятия, филиалы корпораций, банков, финансово-промышленных групп, растет количество сделок по обмену товарами и услугами между регионами РУз другими государствами. Ускорение научно-технического прогресса, проявляющееся в быстром распространении новых технологий, компьютеризация экономической деятельности меняют характер предпринимательства и межрегиональные отношения. Участие в территориальном и международном разделении труда становится все более значимым фактором развития региональных хозяйств.

В региональном хозяйстве формируется система рынков, которая предполагает согласование интересов между производителями и потребителями различных видов товаров и услуг. Кругооборот материальных, трудовых, финансово-кредитных и информационных ресурсов проходит благодаря внутрирегиональным и межрегиональным связям.

Для того чтобы раскрыть содержание понятия «региональный рынок», следует определить понятие «рынок».

В экономической литературе даются разнообразные определения рынка:

- как сферы товарного обмена;
- как системы экономических отношений между продавцами и покупателями;

— как совокупности деловых операций, определяющих производство и сбыт товара;

— как взаимодействия существующих и потенциальных покупателей с производителями товаров;

— как механизма, автоматически регулирующего взаимодействие производителей и потребителей;

— как саморегулируемой системы взаимодействующих в определенных экономических отношениях субъектов, обеспечивающих создание необходимых условий расширенного воспроизводства.

Данные характеристики, дополняя друг друга, отражают разные аспекты термина «рынок» и позволяют определить понятие «региональный рынок».

Под *региональным рынком* понимается территориальная организация сферы обращения, где происходит согласование интересов производителей и потребителей. Региональный рынок следует рассматривать с позиции процесса воспроизводства, в котором «переплетаются» многочисленные воздействия субъектов регионального хозяйства, выступающих производителями и потребителями различных видов товаров и услуг.

Система региональных рынков — это взаимосвязанная совокупность рынков различных видов. Ее главная цель — обеспечить эффективное развитие регионального хозяйства. Взаимодействие таких рынков осуществляется посредством саморегулируемого механизма региональных отношений и регулирующего вмешательства соответствующих органов власти.

Таким образом, региональные рынки являются средством для непрерывного воспроизводства производительных сил и производственных отношений в региональном хозяйстве. Непрерывность воспроизводства, включая воспроизводство материальных, финансовых, трудовых и информационных ресурсов, обеспечивается путем товарного обмена.

Названная система включает в себя рынки средств производства, финансов, недвижимости, труда, информации и потребительский рынок.

Институциональная инфраструктура системы региональных рынков представлена хозяйствующими субъектами, инфраструктурными элементами, каналами товародвижения и совокупностью экономических связей. Их состав и функции

различаются в зависимости от вида рынка. Связи между рынками разных видов могут быть двусторонними и многосторонними. Кроме того, следует особо выделить связи с внешней средой.

3.1. Региональные рынки в системе регионального хозяйства

Развитие регионального хозяйства можно рассматривать как процесс воспроизводства, включающий в себя сферы производства, распределения, обращения и потребления товаров и услуг.

Внутрирегиональные экономические связи интегрируют единичные процессы воспроизводства на уровне предприятий в единый региональный воспроизводственный процесс. Последовательная смена фаз воспроизводства формирует общерегиональные условия и предпосылки, необходимые для развития местных предприятий. Например, материальные связи опосредуют воспроизводство основных фондов и оборотных средств предприятий; финансово-кредитные связи — движение денежного эквивалента материально-вещественных потоков, а также формирование финансовых ресурсов производственного накопления; трудовые связи — воспроизводство рабочей силы, подготовку и переподготовку кадров. Межрегиональные экономические связи обеспечивают:

- взаимодействие воспроизводственного процесса в региональном хозяйстве с национальным хозяйством страны;
- формирование материальных, финансовых и трудовых ресурсов за счет межрегионального обмена;
- участие регионального хозяйства в формировании общегосударственных материальных, кредитно-финансовых и трудовых ресурсов;
- участие регионального хозяйства в производстве валового национального продукта (ВНП) страны.

Нормальный воспроизводственный процесс обеспечивается через взаимодействие вертикальных и горизонтальных экономических связей.

Вертикальные экономические связи выполняют основные регулирующие функции, а именно развивают региональное хозяйство в соответствии с интересами национального хозяйства

страны. Эти связи не постоянны. Они меняются в зависимости от конкретного этапа развития экономики и эффективны только тогда, когда взаимодействуют с горизонтальными связями. Вертикальные связи формируются государственными органами управления (министерствами и ведомствами).

Региональные хозяйствующие субъекты являются элементами не только отраслевых систем, но и единого регионального хозяйства. Поэтому у данных субъектов возникает объективная необходимость не только в выполнении отраслевых задач, но и в решении региональных проблем, т.е. они заинтересованы в комплексном эффективном использовании региональных ресурсов, в развитии надежной и сбалансированной институциональной инфраструктуры с учетом каждого хозяйствующего субъекта и регионального хозяйства в целом. Эта цель достигается посредством горизонтальных экономических связей, которые управляются лишь региональными органами, заинтересованными в комплексном развитии регионального хозяйства, и повышением уровня жизни населения.

Схема взаимосвязей региональных рынков в воспроизводственном процессе (производство — распределение — обращение — потребление) изображена на рис.

Рассмотрим подробнее элементы приведенной на рис. 3.1 схемы.

В региональном хозяйстве основная роль в воспроизводственном процессе остается за *производством*. Оно определяет формы и характер материальных, кредитно-финансовых и информационных связей по распределению, обмену и потреблению совокупного общественного продукта и валового регионального продукта (ВРП).

Для создания необходимых условий для развития производства большое значение имеют региональные рынки средств производства, в функции которых входят обеспечение производственных предприятий сырьем, материалами, оборудованием и другими товарами и услугами, организация сбыта готовой продукции. Поэтому при размещении и развитии промышленного производства следует учитывать как отраслевые факторы, так и особенности региональных рынков.

Подъему регионального промышленного производства должны способствовать:

- изучение конъюнктуры региональных рынков, разработка прогнозов по номенклатуре выпускаемой продукции;
- изучение и формирование спроса, организация маркетинговой деятельности;
- разработка и внедрение научно-технических новшеств, направленных на создание новой продукции, новых технологий и средств технологического обеспечения производства товаров;
- совершенствование патентно-лицензионного обеспечения;
- развитие коммерческих и информационных услуг по кооперации производства товаров;
- использование резервов материальных и производственных ресурсов.



Рис. 1 Взаимосвязи региональных рынков в воспроизводственном процессе

Региональные финансовые рынки обеспечивают предприятия необходимыми финансовыми и кредитными ресурсами как долгосрочного, так и краткосрочного характера

Отметим, что современный уровень производства не удовлетворяет потребности в высококачественной продукции, которая выдерживала бы конкуренцию с импортными товарами. В условиях неразвитости региональных рынков и конкурентной сферы отдельные предприятия-монополисты необоснованно увеличивают цены на свою продукцию. Это ведет к сокращению производства в натуральном выражении, формированию совместно с организациями оптовой торговли структуры предложения на региональном рынке по номенклатуре продукции.

Данные виды деятельности предполагают наличие институциональной инфраструктуры, обеспечивающей весь комплекс производственных, информационных и иных видов услуг на высоком профессиональном уровне.

Совокупный общественный продукт распределяется и перераспределяется при участии финансового рынка, обслуживающего региональных хозяйствующих субъектов всех форм собственности. Его уровень, а именно уровень организации кредитно-финансового обслуживания, во многом определяет степень *эффективности распределительных отношений* в региональном хозяйстве, которые выполняют связующую роль в воспроизводственном процессе между производством, обменом и потреблением.

Распределительные отношения оказывают значительное влияние на структурные сдвиги в региональном хозяйстве. Для регулирования этих отношений важны две основные взаимосвязанные составляющие: распределение чистой продукции, созданной в региональном хозяйстве, и распределение ресурсов национального дохода страны, направляемых в регионы

Распределение чистой продукции можно условно разделить на три стадии.

I стадия. Созданная чистая продукция распределяется между следующими группами экономических субъектов:

- предприятиями;
- бюджетами региона и муниципальных образований;
- населением региона;
- республиканским бюджетом;

— министерствами и ведомствами регионального уровня.

Чистая продукция, распределенная по первым трем группам, остается в регионе, по остальным группам — направляется в централизованные фонды для последующего перераспределения.

2 стадия. Ресурсы чистой продукции распределяются между населением, производственной сферой и бюджетной системой региона. Часть созданного чистого продукта в виде денежных средств направляется в непроизводственную сферу, а также в местный бюджет в виде налогов и сборов.

3 стадия. Ресурсы чистого продукта перераспределяются через бюджетную систему региона — направляются на развитие регионального хозяйства, непроизводственной сферы, на социальные выплаты, а также в республиканский бюджет.

Вторая составляющая региональных распределительных отношений опосредует финансовые потоки, поступающие извне. Эти потоки состоят из средств республиканского бюджета, поступающих в региональный бюджет, предприятиям производственной и непроизводственной сферы, населению, а также из средств фондов министерств и ведомств, поступающих предприятиям производственной и непроизводственной сфер.

В современных условиях формированию новой системы региональных распределительных отношений способствуют следующие предпосылки:

— разработана новая методология исчисления национального дохода, позволяющая учитывать доходы непроизводственной сферы;

— с переходом на рыночные цены изменилось соотношение уровней цен на средства производства и предметы потребления, что привело к существенному перераспределению прибыли между производящими эту продукцию предприятиями;

— с децентрализацией региональных распределений снизилась интенсивность вертикальных связей при распределении и перераспределении ресурсов и усилились горизонтальные связи;

— с переходом на принципы международных расчетов в отношениях со странами СНГ изменились региональные пропорции распределения материальных и финансовых ресурсов и направление их движения;

— с переходом непроизводственной сферы на рыночные отношения создаются новые экономические отношения между предприятиями производственной и непроизводственной сфер.

Основными задачами региональных распределительных отношений должны стать:

— обеспечение процесса расширенного воспроизводства в региональном хозяйстве;

— регулирование пропорций в региональном хозяйстве, обеспечение его сбалансированности;

— обеспечение эффективного взаимодействия хозяйствующих субъектов на основе горизонтальных связей.

Региональные распределительные отношения должны стать основой для расчетов за продукцию, услуги, региональные ресурсы в полном объеме.

Для совершенствования региональных распределительных отношений необходимо определить комплекс показателей, характеризующих эффективность распределения чистой продукции, произведенной в региональном хозяйстве; создать систему экономических мер воздействия; разработать направления региональной распределительной политики.

Постоянное возобновление производства предполагает реализацию ранее произведенных товаров на рынке через каналы *сферы обращения*. Соответственно, эту сферу необходимо рассматривать в рамках воспроизводственного процесса, принимая во внимание то, что она занимает определенное место в данном процессе, и с учетом всех ее взаимосвязей с другими сферами регионального хозяйства.

Сфера обращения не только доводит товары до фазы потребления, но и готовит условия для следующего производственного цикла, через нее закупаются необходимые средства и предметы труда, ведется поиск рабочей силы, а также выявляются общественные потребности в товарах и услугах.

Сферу обращения можно подразделить на две самостоятельные системы: сферу обращения средств производства и сферу обращения потребительских товаров.

Именно *обращение средств производства* определяет характер и направление развития регионального хозяйства. Все хозяйственные связи этой системы сферы обращения осуществляется между субъектами производственной сферы как во внутреннем, так и во внешнем экономическом пространстве.

Особенности указанных связей определяются производственно-технологическими и товарными формами

взаимодействия субъектов рыночных отношений и заключаются в том, что, покидая процесс производства в качестве готового продукта, средства производства входят в новый процесс производства в качестве его вещественного элемента.

Субъектами сферы обращения средств производства являются производители орудий и средств труда и многочисленные потребители как того регионального хозяйства, в котором эта продукция производится, так и других регионов страны. Практически ни одно региональное хозяйство не может обеспечить свои потребности в средствах производства за счет расположенных на его территории предприятий. Поэтому ресурсы данной сферы формируются преимущественно за счет межрегиональных связей.

Сферу обращения средств производства можно охарактеризовать следующими особенностями: высокой степенью централизации и концентрации покупателей в промышленных регионах; меньшим по сравнению со сферой потребительских товаров числом покупателей; низкой эластичностью спроса на средства производства; зависимостью спроса на средства производства от спроса на потребительские товары.

На соотношение спроса и предложения на региональном рынке средств производства влияют;

- уровень первичного спроса;
- перспективы экономического развития;
- темпы научно-технического прогресса;
- условия материально-технического обеспечения;
- ситуация на кредитно-финансовом рынке;
- тенденция регулирования предпринимательской деятельности;
- деятельность конкурентов.

В процессе обращения средств производства внутрирегиональные и межрегиональные связи производителей могут быть

- устойчивыми, обусловленными технологическими основами и последовательностью процессов переработки сырья в готовую продукцию;
- неустойчивыми, которые меняются в зависимости от характера потребления и экономической выгоды партнерского взаимодействия (оптово-посреднические связи);
- осуществляемыми через оптовые организации.

Сферу обращения потребительских товаров необходимо рассматривать с учетом особенностей различных товарных групп, которые предопределяют конъюнктуру регионального рынка и равновесие спроса и предложения. Ресурсы сферы обращения потребительских товаров формируются как за счет производства внутри регионального хозяйства, так и за счет межрегиональных интеграционных связей.

Расширение сферы обращения потребительских товаров с развитием товарно-денежных отношений и привлечением сбережений населения способствуют сбалансированности денежных доходов и расходов в регионе.

В сфере обращения потребительских товаров действуют связи, основа которых во многом определяется воспроизводственным процессом в региональном хозяйстве: денежные доходы — платежеспособный спрос — требуемый объем, структура и качество товаров — товарооборот — поступление денег в банки — выплата заработной платы и других видов денежных доходов населения. Нарушение этих параметров может привести к возникновению диспропорций воспроизводственного процесса.

В каждом регионе наряду с общими микроэкономическими факторами, влияющими на формирование потребностей населения страны в целом, действуют факторы регионального характера.

Можно выделить следующие региональные факторы, влияющие на сферу потребления:

- уровень развития экономики и отраслевая структура регионального хозяйства;
- размещение населения;
- экономическая и половозрастная структура населения;
- различия в реальных доходах населения; — различия в ценах на товары;
- природно-климатические и географические условия;
- национальные и исторические традиции потребления;
- культурный и общеобразовательный уровень населения.

Наибольшее воздействие на сферу потребления оказывают те факторы, которые отражают особенности отраслевой структуры регионального хозяйства, экономическую структуру и реальные доходы населения, природно-климатические условия.

3.2. Рыночная инфраструктура регионального хозяйства

Рыночная инфраструктура регионального хозяйства — это организационно-экономическая система, основными элементами которой являются отрасли оптовой и розничной торговли, материально-технического снабжения, кредитования и страхования, информационного и правового обслуживания, действующие в социально-экономической среде региона. Эта система представляет собой каркас, на котором строится система региональных рынков. Развитие указанной инфраструктуры является объективно необходимой предпосылкой эффективного функционирования регионального хозяйства.

Задачи рыночной инфраструктуры — объединение сферы производства, распределения, обращения и потребления в единую цепочку, обеспечение ускоренного оборота материальных, финансовых и информационных потоков в региональном хозяйстве. Как одна из систем регионального хозяйства рыночная инфраструктура призвана обеспечить необходимые условия формирования рыночных отношений. Все ее элементы связаны между собой на уровне региона и за его пределами.

Анализ зарубежного опыта позволяет дать следующую классификацию рыночной инфраструктуры.

1. *По функциональному признаку:*

- торгово-посредническая инфраструктура;
- кредитно-финансовая инфраструктура;
- информационная инфраструктура;
- правовая инфраструктура;
- внешнеэкономическая инфраструктура.

С развитием рыночных отношений меняются характер и назначение посреднических и сбытовых организаций. Новые структуры оптово-розничной торговли приобретают большое значение в установлении горизонтальных связей между производителями и потребителями товаров и услуг.

Кредитно-финансовую инфраструктуру составляют коммерческие банки, небанковские кредитно-финансовые учреждения и страховые компании.

Информационная инфраструктура — это аналитические центры по изучению спроса и емкости рынка, организации,

обеспечивающие современные средства связи и коммуникаций для осуществления коммерческих связей на внутри и межрегиональном уровнях.

Правовая инфраструктура представляет собой арбитражные суды, консультационные компании, нотариальные и адвокатские конторы. Они обеспечивают надежное правовое обеспечение, квалификационное оформление купли-продажи согласно установленным правовым нормам.

Внеэкономическая инфраструктура — это внешнеторговые организации, торгово-промышленные палаты, таможенные и другие организации.

2. По отраслевому признаку можно выделить торговую, снабженческую, сбытовую, заготовительную, финансовую, кредитную, страховую, информационно-вычислительную инфраструктуры, а также инфраструктуру общей коммерческой деятельности и т.д.

3. По признаку обслуживания рыночную инфраструктуру можно разделить на общерыночную универсального характера (обслуживает несколько региональных рынков) и обслуживающую отдельные региональные рынки.

4. По пространственному признаку она может быть подразделена на городскую (районную), региональную, межрегиональную, национальную и международную.

5. По формам собственности предприятий рыночную инфраструктуру можно классифицировать следующим образом:

- инфраструктура частной и государственной форм собственности;
- инфраструктура, находящаяся в собственности общественных организаций;
- инфраструктура, принадлежащая иностранным собственникам;
- инфраструктура смешанной собственности.

6. Рыночную инфраструктуру можно классифицировать по уровню развития: инфраструктура, оставшаяся от командно-административной системы и требующая коренных изменений с учетом современных требований развития предпринимательства и коммерции, и инфраструктура, отвечающая по своим параметрам и характеристикам требованиям современного рынка.

Собой систему материально-технических объектов, обеспечивающих функционирование региональных рынков, и включает в себя складские помещения, хранилища, торговые площади и оборудование, специализированный транспорт, тарно-контейнерное хозяйство, погрузочно-разгрузочные механизмы, здания, телекоммуникационные сети, средства обработки коммерческой информации, оборудование таможенных организаций, терминалы и другие материально-технические объекты. От уровня материально-технической базы рыночной инфраструктуры зависит рентабельность предприятий и эффективность использования капитальных вложений.

На перспективу развития экономического потенциала рыночной инфраструктуры регионального хозяйства оказывают влияние две группы социально-экономических факторов:

— внутренние факторы — уровень развития предпринимательства, формирование торгово-финансового капитала, объем регионального бюджета, характер инвестиционного климата и др.

— внешние факторы — характер общегосударственной, структурной, инвестиционной, денежно-кредитной, налоговой, внешнеэкономической политики и др.

Для эффективного развития рыночной инфраструктуры необходимы современное торговое и складское оборудование, новые виды упаковки и тары, полный комплекс транспортных средств и погрузочно-разгрузочных механизмов, обеспечивающие эффективное взаимодействие всех каналов товародвижения элементов.

Комплексной механизации и автоматизации погрузочно-разгрузочных работ должны способствовать внедрение современных достижений в области логистики и прогрессивные технологии товародвижения, а также создание единой информационной и компьютерной системы оптовой торговли.

Повышению эффективности производства и обращения способствует развитие такого элемента инфраструктуры, как тарное хозяйство. Транспортная тара является массовым комплектующим изделием для выпуска основной продукции. Повышение технического и экономического уровня товарного хозяйства возможно за счет улучшения качества, стандартизации и унификации тары, внедрения прогрессивных материалов.

Важными элементами экономического потенциала рыночной инфраструктуры являются также определяющие скорость товарного обращения транспортные средства, транспортные агентства и т.д.

Для рационализации товародвижения система распределения транспортных расходов между грузоотправителями и грузополучателями должна быть единой для всех видов транспорта и находиться в рамках транспортной системы страны. Виды транспорта должны дополнять друг друга. Развитие и совершенствование перевозок будет способствовать правильному распределению грузопотоков в сфере обращения, загрузке транспортных средств и повышению экономической эффективности товародвижения.

Рассмотрим подробнее несколько видов рыночной инфраструктуры.

Торгово-посредническая инфраструктура. Важным элементом торгово-посреднической инфраструктуры являются организации оптовой торговли. Через коммерческие связи с производителями продукции эти организации выступают как заказчики товаров, оказывая воздействие на размещение их производства, увеличение объема выпуска, расширение ассортимента и улучшение качества.

Организации оптовой торговли как посреднические звенья выполняют экономические функции, обеспечивающие процесс воспроизводства в региональном хозяйстве:

- организуют поступление товаров из производства в сферу потребления;

- определяют более рациональные пути товародвижения;

- участвуют в формировании производственных программ предприятий, выпускающих потребительские товары;

- концентрируют потребительские товары широкого ассортимента, поступающие из других регионов, комплектуют партии товаров, преобразуя производственный ассортимент в торговый.

Все связи сферы товарного обращения должны быть основаны на сочетании экономических интересов субъектов рынка. Их взаимодействие связано с размещением организаций торгово-посреднической инфраструктуры и созданием совершенных

материально-технических средств торговли, которые в будущем должны стать материально-технической основой торговли.

Главным сегодняшним недостатком оптовой торговли является отсутствие единых информационных и координирующих центров, что затрудняет изучение и оценку рынков отдельных товаров, препятствует рациональному использованию товарных ресурсов и маневрирование ими с учетом быстроменяющегося спроса.

Организационные формы оптовой торговли нередко препятствуют кооперации производства товаров на предприятиях, экономической специализации региональных хозяйств на выпуске отдельных видов товаров.

Информационная инфраструктура. Необходимость создания информационной инфраструктуры региональных рынков связана с научным основанием прогнозируемого платежеспособность спроса и изучением его динамики. Для этого в регионе должны быть созданы специализированные службы по изучению спроса, маркетинговые центры, которые взяли бы на себя:

- разработку инструментария для изучения спроса на новые изделия совместное с предприятиями торговли изучение спроса населения на такие изделия;

- составление объектов по изучению конъюнктуры рынка по заказам заинтересованных предприятий;

- проведение опросов предприятий оптовой и розничной торговли;

- использование информационных материалов для изучения спроса и взаимовыгодного обмена товарами;

- участие в ярмарках, выставках товаров, изучение спроса и заключение договоров с организациями торгово-посреднической инфраструктуры и предприятиями розничной торговли.

Одним из основных элементов информационного сопровождения региональных рынков является рекламная деятельность, включающая в себя распространение в различных формах информации о товарах (личный контакт производителей с потребителями, демонстрация товаров на ярмарках, выставках и т.п.). В любом случае функция рекламного агентства сочетается с функцией проводника между производством и сферой обращения регионального хозяйства, так как формирование новых потребностей покупателей, стимулируемое рекламой, дает новый импульс производству и определяет темпы его развития.

В настоящее время рекламная деятельность из вспомогательного компонента сбыта превращается в основной инструмент формирования спроса на товары и услуги.

Результативность рекламы обеспечивается проведением предварительного исследования всей системы факторов, влияющих на формирование спроса. По результатам такого исследования разрабатывается план рекламной кампании. Деятельность по организации рекламы является составной частью общей программы маркетинга. Это касается не только общей концепции рекламной деятельности, но и выбора форм и средств рекламирования, среди которых наряду с традиционными средствами (радио, газеты, телевидение) начали широко применяться рассылка рекламных проспектов, оформление панно, плакатов, рекламных вывесок, проведение выставок и т.д.

Главная задача рекламных агентств — определение групп потребителей, которым должна быть адресована реклама. Основное требование рекламной деятельности — строгая направленность и точная адресность рекламы.

Важными элементами информационной инфраструктуры являются региональные оптовые выставки и ярмарки. Их основными функциями помимо организации коммерческих сделок становятся сбор и обработка информации о состоянии товарных рынков, намерениях промышленных и торговых партнеров, возможностях развития производства товаров; прогнозные оценки спроса и предложения. Встречи партнеров на ярмарках и выставках позволяют торговым предприятиям точнее ориентироваться в размещении потребительских товаров, а промышленным — глубже вникать в процессы образования региональных рынков и динамику их развития, что является необходимой предпосылкой развития новой системы связей между торговлей и промышленностью.

Информационная инфраструктура региональных рынков включает в себя также средства информатики и связи, представляющие собой материально-техническую основу обеспечения информационных потоков сферы обращения. Их особенность состоит в отсутствии непосредственной зависимости выпуска продукции отраслями материального производства от уровня его развития.

Эффект использования данного элемента информационной инфраструктуры проявляется в экономии времени всех

хозяйствующих субъектов. Это способствует снижению трудоемкости и росту производительности труда, уменьшению потерь в сферах производства и обращения товаров, ускорению процесса производства и повышению его ритмичности, улучшению материально-технического снабжения и ускорению оборачиваемости оборотных средств.

Получение эффекта сопряжено с внедрением новинок в области электроники и автоматики, влияющих на повышение пропускной системы связи. Современные средства компьютеризации ускоряют обработку коммерческой и банковской документации, платежных документов, проведение бухгалтерских расчетов и т.д. Использование компьютерной связи способствует совершенствованию коммерческой деятельности. Компьютерная связь дает возможность потребителям услуг организаций оптовой торговли непосредственно передавать заказы, обеспечивать учет их потребностей, гарантирует предприятиям розничной торговли учет объема потока товаров, способствующий поддержанию необходимого уровня запасов для бесперебойной торговли.

Экономико-правовая инфраструктура. Субъектами регионального хозяйства выступают равноправные собственники различных форм. Региональная администрация является субъектом экономических и правовых отношений и не имеет правовых преимуществ перед другими субъектами. В связи с этим возникает необходимость правового обслуживания субъектов рыночных отношений с разными экономическими интересами.

Разрешением хозяйственных споров между субъектами рыночных отношений занимаются арбитражные суды, действующие самостоятельно в каждом регионе страны. Эти суды освобождены от других функций и не обладают правом возбуждения дел по собственной инициативе, т.е. рассматривают споры по заявлениям сторон.

Значительную роль в правовом обеспечении хозяйствующих субъектов регионального хозяйства играют правовые консультационные центры, оказывающие следующие услуги:

- разработку рекомендаций по применению законодательства в конкретных сферах деятельности;

- проверку на соответствие требованиям законодательства проектов приказов, распоряжений, инструкций и т.д., а также проектов решений общих собраний корпоративных структур;

— подготовку предложений по определению прав и обязанностей структурных подразделений хозяйствующих субъектов;

— участие в подготовке документов, регулирующих отношения хозяйствующих субъектов;

— консультирование по хозяйственным спорам и применению экономических санкций;

— подготовку информационных материалов по действующему законодательству;

— участие в подготовке уставов, учредительных договоров для хозяйствующих субъектов и их регистрация;

— консультирование по ведению арбитражных процессов;

— консультирование по вопросам расчетов с бюджетом и по применению налоговых льгот.

Правовое обслуживание хозяйствующих субъектов регионального хозяйства осуществляют также адвокатские конторы, которые оказывают широкий перечень правовых услуг:

— представляют интересы клиентов в судах и других органах при рассмотрении правовых вопросов;

— обобщают и анализируют результаты судебных дел, претензий, практику заключения и выполнения договоров;

— участвуют в переговорах при заключении хозяйственных договоров и подписании других документов;

— по поручению клиентов контролируют выполнение условий договоров и в случае их нарушения разрабатывают меры по применению экономических санкций;

— устанавливают деловые контакты с юридическими структурами хозяйствующих субъектов, с которыми клиент имеет договорные отношения, и добиваются урегулирования споров в добровольном порядке.

3.3. Система региональных рынков

Система региональных рынков — это совокупность взаимосвязанных рынков различного типа, расположенных на определенной территории.

Региональные рынки формируются как открытая система, на которую оказывает влияние как внутренняя, так и внешняя экономическая, социальная и политическая конъюнктура. Развитие

региональных рынков и субъектов рыночных отношений находится в зависимости от количественных и качественных характеристик внутреннего и внешнего экономического пространства.

Для того чтобы система **региональных** рынков могла обеспечить эффективное развитие экономики региона, необходимы соответствующие социально-экономические условия, в их числе — формирование конкурентной среды, действенного антимонопольного механизма; наличие развитой финансово - кредитной системы, обеспечивающей надежное денежное обращение; благоприятная кредитная и налоговая политика; цивилизованные формы взаимоотношений хозяйствующих субъектов; развитие межрегиональных и международных экономических связей; механизм государственного регулирования.

Развитие системы рынков может быть эффективным только при условии их рациональной территориальной организации в соответствии с конкретными социально-экономическими условиями региона.

Анализ мировой экономической литературы показывает, что формирование системного подхода к изучению региональных рынков произошло не сразу, а в несколько этапов, параллельно с социально-экономическим развитием рыночной экономики

Наиболее полно принципы системного подхода к анализу региональных рынков сформулированы в работе Д. Ревзана, который рассматривает региональные рынки как систему взаимодействующих институтов, выполняющих рыночные функции, необходимые для осуществления рыночных процессов. Автор анализирует ее «анатомию» (составные элементы системы) и «физиологию» (рыночные функции), обеспечивающие состояние «го-меостаза» (рыночного равновесия)

В 80—90-х годах под влиянием глобализации и интернационализации экономики появилось большое количество работ, содержащих анализ особенностей различных типов рынков — регионального, национального, международного уровня [6]. Параллельно с этими исследованиями плодотворно развивалось направление *системного изучения региональных рынков*. В рамках этого направления получили распространение два подхода к изучению системы региональных рынков: системно-структурный и системно-динамический.

Системно-структурный подход предполагает анализ товарных, финансовых и информационных потоков в региональной экономике на основе различных модификаций моделей материально-финансовых балансов и матриц взаимодействия субъектов региональных рынков — предприятий сферы производства, торговли, финансово-кредитной сферы, домашних хозяйств, региональных органов управления и др.

Для системно-динамического подхода характерно изучение взаимодействия региональных рынков товаров потребительского и производственного назначения, рынка недвижимости, финансового рынка, рынка труда на основе анализа процесса кругооборота материальных, финансовых и трудовых ресурсов, осуществляемого посредством внутри- и межрегиональных связей субъектов региональных рынков.

В исследовании системы региональных рынков используются различные подходы к классификации ее элементов.

Дж. Блэир в системе региональных рынков выделяет четыре подсистемы: 1) рынок ресурсов, 2) рынок конечных продуктов, 3) рынок промежуточных продуктов, 4) финансовый рынок. В состав рынка ресурсов он включает рынки труда, земли, **капитала** (кроме финансового); в состав рынка конечных продуктов — потребительские товары и услуги; в состав рынка промежуточных продуктов — сырье, материалы, полуфабрикаты и т.д.; в состав финансового рынка — денежный рынок и рынок финансового капитала *Щ.*

М. Темпл рассматривает 3 основных типа региональных рынков: 1) рынок факторов производства — труд, земля, капитал, 2) рынок потребительских товаров и услуг, 3) рынок жилья. При этом, в отличие от Дж. Блэира, в состав рынка капитала она включает капитал как в физической **форме**, так и в денежной. Выделение рынка жилья в **самостоятельный** тип рынка она объясняет высоким уровнем локализации этого товара на региональном уровне

К. Бэйн и П. Хоуэллс предлагают следующую классификацию рынков: 1) рынок труда, 2) финансовый рынок, 3) товарный рынок, внутри которого выделяются рынки сырья и рынки конечной продукции.

Рассмотренные подходы к классификации системы региональных рынков различаются как методологией

исследования, так и практической направленностью его результатов.

В отечественной экономической литературе 90-х годов наибольшее распространение получили следующие подходы, основанные на различных признаках классификации региональных рынков

С позиций воспроизводственного подхода в системе региональных рынков выделяются 3 подсистемы:

1) рынки, связанные с обеспечением потребностей населения региона (рынки потребительских товаров и услуг);

2) рынки, связанные с формированием материально-вещественных потоков и обеспечением воспроизводства орудий и предметов труда (рынки средств производства, капиталов и подрядных работ);

3) рынки, связанные с формированием трудовых, финансово-кредитных и информационных ресурсов (рынок труда, финансовый рынок, рынок информации).

С точки зрения объектов купли-продажи в системе региональных рынков выделяются потребительский рынок, рынок средств производства, рынок недвижимости, финансовый рынок, рынок труда, рынок информации.

По пространственному признаку региональные рынки подразделяются на локальные (на уровне города, района), региональные (областные), зональные (межрегиональные).

По материально-вещественному признаку региональные рынки подразделяются на рынки материальных благ (товаров потребительского и производственного назначения) и нематериальных благ (потребительских и производственных услуг, финансово-кредитных ресурсов, информации, культурных ценностей и др.).

По субъектам региональных рынков выделяются рынки потребителей, производителей, промежуточных продавцов, государственных учреждений.

По экономико-правовому признаку региональные рынки подразделяются на легальные, функционирующие в соответствии с нормами действующего законодательства, и нелегальные и полунелегальные, действующие с нарушением законодательных норм (сфера обращения официально не учтенных товаров и услуг, не зарегистрированных фирм и т. д.).

Каждый из рассмотренных подходов имеет свои достоинства и недостатки и не может быть принят как абсолютно правильный. С учетом конкретных целей и задач изучения региональных рынков можно использовать различные признаки классификации. Учитывая сложившиеся экономические связи внутри подсистем региональных рынков, а также наиболее распространенные подходы к классификации рынков в отечественной и зарубежной литературе, мы будем использовать следующую классификацию: *потребительский рынок, рынок средств производства, рынок недвижимости, финансовый рынок, рынок информации, рынок труда*

Классификация системы региональных рынков. Региональные рынки могут быть классифицированы по ряду признаков.

Воспроизводственный признак, в соответствии с которым выделяют:

- ♦ рынки, обеспечивающие потребности населения региона;
- ♦ рынки, обеспечивающие движение материально-вещественных потоков;
- ♦ рынки, обеспечивающие формирование и использование факторов производства (трудовых, финансово-кредитных, сырьевых и других ресурсов).

Классификация по объектам купли-продажи:

- ♦ региональный потребительский рынок;
- ♦ региональный рынок средств производства;
- ♦ региональный финансовый рынок;
- ♦ региональный рынок труда;
- ♦ региональный рынок недвижимости;
- ♦ региональный рынок информации. *Субъектный признак*, согласно которому выделяют:

- ♦ региональные рынки потребителей;
- ♦ региональные рынки производителей;
- ♦ региональные рынки промежуточных продавцов. *Экономико-правовой признак*, по которому выделяют:

- ♦ легальные рынки;
- ♦ нелегальные рынки;
- ♦ полуполегалынные рынки (незарегистрированные фирмы, официально неучтенные товары и т. п.).

Материально-вещественный признак, согласно которому выделяют:

- ♦ региональные товарные рынки;
- ♦ региональные рынки услуг.

3.4. Региональный рынок средств производства

Региональный рынок средств производства представляет собой территориальную организацию сферы обращения, обеспечивающую (на основе товарно-денежных отношений, межотраслевых и межрегиональных связей) процесс производства орудиями и предметами труда.

На региональном рынке средств производства осуществляется товарное обращение орудий и предметов труда: средства производства покидают один процесс производства, из которого выходят в качестве готового продукта, и входят в новый процесс производства в качестве вещественного элемента.

Соотношение спроса и предложения на региональном рынке средств производства находится под влиянием следующих факторов:

- темпы и пропорции экономического развития региона;
- финансовое состояние предприятий — потребителей средств производства;
- условия развития рыночной инфраструктуры;
- ситуация на региональном финансовом рынке;
- степень развития межрегиональных связей;
- состояние конкурентной среды в регионе и др.

Рынок средств производства характеризуется мощными товарными потоками и играет большую роль в межрегиональном взаимодействии. Экономическое пространство рынка средств производства представляет собой совокупность объективных условий и отношений, в рамках которых осуществляются хозяйственные связи между предприятиями. Эти условия и отношения определяются системой экономических, технологических, географических, социально-политических и других факторов. Все хозяйственные связи рынка средств производства субъекты региональной экономики осуществляют как во внутреннем, так и внешнем экономическом пространстве.



Рис.32. Материально-вещественные связи регионального рынка средств производства

Субъектами регионального рынка средств производства выступают производители орудий и предметов труда и многочисленные потребители всех отраслей хозяйства, расположенных как в регионе, где эта продукция производится, так и в других регионах страны. Практически ни один регион не может обеспечить свои потребности в средствах производства только за счет продукции предприятий, расположенных на его территории. Поэтому региональный рынок средств производства следует рассматривать как открытую систему связей и зависимостей. Ресурсы этого рынка формируются преимущественно за счет межрегиональных экономических связей.

Региональный рынок средств производства напрямую зависит от специализации данного региона. Если для определенных видов средств производства объемы и структура производства в регионе соответствуют объемам потребления, то в регионе будет формироваться относительно замкнутый рынок по данному виду средств производства. Такого типа региональные рынки характерны только для ограниченного круга средств производства (которые нецелесообразно вывозить за пределы региона). Например, для строительных материалов, низкокачественных энергоносителей (торф, бурые угли), услуг строительных баз и т.д.

По отношению к основной части средств производства формируется несколько разновидностей неполных структур региональных рынков, связанных с размещением в регионе крупных производителей определенных видов средств производства, либо с размещением в регионе потребителей определенных средств производства, когда объемы потребления намного превосходят внутрирегиональное производство.

Изучение формирования региональных рынков средств производства включает определение количества требуемых для нормального функционирования предприятий региона материальных ресурсов, анализ межотраслевых связей и их пространственных характеристик выявление характера и территориальных границ потребления товарной продукции каждого региона, решение проблем взаимозаменяемости отдельных видов сырья и материалов.

Региональные рынки средств производства характеризуются следующими общими признаками:

- реализация основной массы однородных товаров определенного вида и качества;
- собственная специфическая инфраструктура;
- разные способы регулирования рынков (по объемам продаж отдельным производителям, ценам, районам сбыта);
- специфические способы сертификации товаров;
- формы послепродажного обслуживания.

Сочетание этих признаков определяет все многообразие рынков средств производства, объясняет наличие в различных регионах как узкоспециализированных, так и универсальных рынков, различия в районах сбыта разных видов продукции.

По принципу организации процессов товарного обращения региональные рынки средств производства могут быть подразделены на *открытые и закрытые*. В первом случае речь идет об оптовой торговле, реализации товаров через коммерческие центры и другие посреднические организации, а также путем прямых краткосрочных сделок между субъектами рыночной экономики. Во втором — о субподрядных поставках, внутрифирменном товарообороте, спецторговле, встречной торговле и поставках по долгосрочным контрактам.

При определении потребности в средствах производства отдельных регионов и предприятий следует учитывать, что потребление одних средств производства есть в то же время производство других средств производства. Например, процесс потребления черных и цветных металлов, топлива и электроэнергии в машиностроительных отраслях сопровождается процессом изготовления машин, оборудования и т. п. Из этого следует, что объем и характер потребления различных средств производства в основном предопределяются объемом и структурой той материальной продукции и тех основных фондов, для воспроизводства которых они используются.

При определении потребности в ресурсах средств производства — условия развития межрегиональных экономических связей в каждом регионе — требуется *комплексное исследование рынка*. Оно должно быть направлено на изучение характера использования орудий и предметов труда с учетом региональных условий и действий природно-климатических и производственно-экономических факторов, а также на прогнозирование перспективных сдвигов и тенденций в потреблении под влиянием научно-технического прогресса.

При этом особое внимание при определении ресурсов средств производства, должно быть уделено эффективности использования производственных мощностей действующих предприятий, возможности модернизации установленного оборудования, замены морально устаревшего оборудования более производительным и т. д.

Региональный рынок средств производства основывается на развитых отношениях обмена и взаимодействии спроса и предложения. В условиях регулирования рыночных отношений вмешательство органов управления (отраслевых, межотраслевых, территориальных) в товарообмен через распределение,

нормирование материальных ресурсов, ограничение свободы применения договорных цен, навязывание продукции, не отвечающей потребительскому спросу, недопустимо. При этом собственники предприятий становятся действительными владельцами произведенной и реализуемой ими продукции на основе действующих прав владения и распоряжения собственностью на средства производства.

Дальнейшее развитие региональных рынков средств производства не может происходить лишь в результате принятия законодательных актов и создания новых организационных структур. Необходимо ослабить вертикальные связи и укрепить горизонтальные, обеспечивающие надежность рыночных отношений. Свобода актов купли-продажи должна обеспечиваться открытостью регионального рынка средств производства, объединяющего материально-вещественные связи нескольких областей и краев, наличием в структуре реализации рыночных отношений учреждений, регулирующих товарообмен, а также предприятий рыночной инфраструктуры. Вместе с тем в структуру управления региональным рынком средств производства должны входить элементы, защищающие общегосударственные интересы, контролирующие исполнение государственных заказов и согласовывающие государственные приоритеты с самоуправлением и самофинансированием территории.

Региональные рынки средств производства служат альтернативой централизованному распределению материальных ресурсов, которое должно сохраниться только в сфере государственного заказа (на республиканском и региональном уровнях) на производство важнейших видов продукции и при реализации крупных народнохозяйственных и региональных программ. Их роль состоит также в исправлении диспропорций между размещением производства и потребления в различных регионах на основе межрегионального обмена с учетом взаимодополняющего ассортимента региональных рынков.

Чтобы устранить диктат производителей и монопольные тенденции, ущемляющие интересы потребителей на региональных рынках средств производства, а также для успешной межрегиональной интеграции, органы государственного и регионального управления должны содействовать развитию экономической конкуренции между поставщиками продукции.

расширению взаимовыгодных хозяйственных связей между производителями, потребителями и организациями материально-технического снабжения (независимо от их специализации и территориального расположения).

На региональные органы управления возлагаются определенные функции по организации рынка средств производства с тем, чтобы поддерживать сложившиеся рациональные хозяйственные связи в регионе и способствовать установлению новых, более эффективных связей по материально-техническому снабжению предприятий и организаций. При этом может использоваться региональный заказ, обеспечивающий закупку оборудования и материалов для развития народного образования, культуры, здравоохранения и других сфер экономики региона.

В регулировании рынка средств производства государство использует методы прямого (законодательного, административного) и косвенного (экономического) регулирования. К наиболее действенным методам *прямого регулирования* относятся:

- регулирование внутреннего и внешних рынков средств производства (квотирование по отдельным видам продукции);

- ограничение масштабов и сфер деятельности отдельных производителей (ограничение производства определенных видов средств производства, ограничение доли отдельного производителя на рынке);

- прямое участие в деятельности предприятий (участие в разработке проектов и финансировании, вмешательство в управление в случае, если государство владеет контрольным пакетом акций);

- участие в формировании спроса на отдельные виды средств производства (госзакупки, прямые субсидии и субвенции производителям средств производства, прямое финансирование разработок новых видов средств производства).

Косвенное регулирование осуществляется через:

- регулирование цен на определенные виды средств производства (сдерживание цен на сырье, энергоносители, двухуровневые цены для производителей и потребителей);

- меры по увеличению предложения определенных видов средств производства (предоставление льгот производителю, дотации на оплату потребляемых ресурсов, разрешение ускоренной

амортизации, снижение ставок налогов или полное от них освобождение, разрешение образования необлагаемых налогом страховых фондов, помощь в подготовке персонала):

- стимулирование инвестиционной деятельности производителей (государственные гарантии под кредиты коммерческих банков, предоставление на льготных условиях в аренду или продажа со скидкой объектов республиканской собственности — земли и производственных фондов, обеспечение свободного доступа к государственным патентам и другой научно-технической информации, создание особых государственных фондов для смены специализации производства, содействие созданию различных форм взаимодействия науки с производством);

- меры по ограничению спроса на отдельные виды средств производства (регулирование цен, снятие льгот по этим товарам).

Региональные рынки средств производства имеют разные территориальные границы.

Значительную емкость могут иметь рынки средств производства крупных республик, краев и областей.

В зависимости от границ формирования и функционирования региональных рынков средств производства должны размещаться и объекты инфраструктуры, обслуживающей эти рынки. Рациональное размещение межрегиональных и региональных баз, хранилищ, коммерческих центров, правильный выбор их специализации с учетом региональных особенностей производства и потребления влияет в конечном счете на эффективность сферы обращения в регионе. В регионах с высокой степенью концентрации предприятий—потребителей средств производства целесообразно развивать межрегиональные универсальные базы и коммерческие центры широкого профиля, что позволит сосредоточить в регионе широкий ассортимент материалов и изделий, повысить степень удовлетворения спроса на товары производственно-технического назначения. В состав таких баз могут включаться различные специализированные склады металла, химических, лесных, строительных и других материалов в зависимости от экономической структуры регионов. При размещении универсальных баз учитывается характер развития производительных сил в регионах, наличие действующих баз и их хозяйственные связи, набор потребителей и их размещение.

объемы потребления, размеры поставок различных видов товаров, развитие транспортной сети.

При определении перспектив развития рынка средств производства и его инфраструктуры необходимо учитывать как общие тенденции в развитии рыночных отношений в сфере обращения товаров производственного назначения, так и особенности перспективного развития и размещения хозяйственного комплекса региона в соответствии с возможными сценариями развития.

Формирование развитого рынка средств производства предъявляет особые требования к механизации и автоматизации складских, погрузочно-разгрузочных и транспортных операций; предполагает внедрение новых технологий складирования и быстрого обеспечения всех заказов потребителей на основе развития информационно-вычислительных систем. Это требует дополнительных затрат, связанных с капиталовложениями и издержками обращения. При этом внедрение новых средств механизации и автоматизации высвободит рабочих, занятых погрузочно - разгрузочными операциями, а с созданием новых коммерческих центров возрастет численность работников в сфере посреднических снабженческо-сбытовых услуг.

Основными направлениями повышения эффективности снабженческо-сбытовой деятельности являются:

- развитие коммерческих фирм системы снабжения как наиболее эффективной формы;

- демонполизация преобразованных структур материально-технического снабжения ведомственной системы снабжения. Это повысит маневренность и рациональное использование материальных ресурсов, сократит совокупные запасы средств производства и издержки обращения;

- специализация снабженческой деятельности в результате создания фирм, коммерческих центров на основе имеющихся снабженческо-сбытовых баз и складов, оптовых ассоциаций территориальных складов и баз, обеспечивающих снабжение предприятий разных отраслей; расширение функций и видов производственных услуг материально-технического снабжения и внедрения системы предварительной подготовки продукции к производственному потреблению (раскрой и нарезка материалов, расфасовка продукции в контейнеры, доработка продукции в целях

повышения ее качества); сокращение величины сверхнормативных запасов; ускорение оборачиваемости материальных ресурсов и рационализация структуры совокупных запасов. Одна из главных мер — выбор наиболее рациональных, эффективных форм оптовой торговли, прямых длительных хозяйственных связей, гарантированного комплексного снабжения, оказания услуг производственного характера.

С развитием регионального рынка средств производства на каждом предприятии в зависимости от его специализации должен создаваться комплекс маркетинга, который включает стимулирование сбыта, рекламу, продажу, техническое обслуживание, услуги по доставке, специальные формы обслуживания, контроль за качеством продукции и за ценами. Предприятия могут влиять на сегментирование рынка путем выделения географически компактных зон, не обязательно связанных с существующим административно-территориальным делением, на которых осуществляется реализация произведенной продукции. Зоны определяются непосредственно предприятием, заинтересованным в сбыте продукции и могут не совпадать для разных товаров. С выделением географических зон реализации товаров следует перейти к новой системе взаимосвязей производителей и потребителей.

Для развития региональных рынков средств производства необходимо развивать информационные системы, содержащие данные о емкости рынков различных товаров, о производстве и сбыте продукции наиболее важных товарных групп, о производителях и оптовиках в разбивке по группам товаров и по географическому признаку, о качественных характеристиках потребляемого сырья, о применяемых в отраслях и на конкретных предприятиях региона производственных процессах и т. д. Эта информация должна обобщаться и анализироваться региональными информационными центрами, создаваемыми при участии различных специализированных ассоциаций, отделов сбыта и снабжения предприятий региона на основе специальных научных исследований, анкетных опросов потребителей продукции и т. д.

К основным группам товарных рынков средств производства относятся рынки нефти, газа, угля, тепло и электроэнергии, металлов и металлопродукции, машиностроительной продукции, леса и лесопроизводства, стройматериалов.

Региональные рынки отдельных групп товаров, относящихся к средствам производства, имеют свою специфику, обусловленную как чисто товароведческими свойствами конкретных продуктов, так и особенностями их товарного обращения, географией производства и потребления и другими факторами.

Рассмотрим особенности отдельных товарных рынков средств производства.

Важное место в структуре региональных рынков занимают *топливно-энергетических ресурсов*. Учитывая высокую степень открытости этих рынков и большую роль межрегиональных связей в их формировании, целесообразно рассматривать рынки регионов РУз во взаимосвязи с рынками стран СНГ. Изучение этих рынков — одно из существенных условий повышения эффективности всех предприятий, как производящих, так и потребляющих топливно-энергетические ресурсы.

Соотношение спроса и предложения на региональном рынке средств производства находится под влиянием таких факторов, как фаза экономического цикла, пропорции экономического развития региона, уровень развития рыночной инфраструктуры, изменения законодательства в данной области, платежеспособность потребителей средств производства, темпы научно-технического прогресса, степень развития межрегиональных связей, уровень интенсивности конкуренции и т. п.

К основным товарным группам регионального рынка средств производства относятся:

- ♦ рынки топливно-энергетических ресурсов;
- ♦ рынки черных и цветных металлов;
- ♦ рынки леса и лесопродукции;
- ♦ рынки стройматериалов;
- ♦ рынки машиностроительной продукции, включающие: рынок станкостроительной и станкоинструментальной продукции;
- ♦ рынок сельскохозяйственных машин;
- ♦ рынок продукции лесного и деревообрабатывающего машиностроения и т. п.

Рынок средств производства регулируется государством с помощью административных и экономических методов. К административным методам относятся: квотирование по отдельным видам продукции; ограничение масштабов и сфер деятельности отдельных производителей; прямое участие в

деятельности предприятий: участие в формировании спроса на отдельные виды средств производства (госзаказы, субсидии и субвенции производителям средств производства). К экономическим методам относятся: налоговое регулирование, регулирование цен на определенные виды средств производства; регулирование предложения и спроса на отдельные виды средств производства (льготы производителю, ускоренная амортизация, государственные гарантии под кредиты коммерческих банков, льготные условия на аренду и продажу объектов республиканской собственности, обеспечение свободного доступа к государственным патентам и другой научно-технической информации).

Реструктуризация угольной промышленности связана с проблемами приватизации, корпоративного управления, определения размера и сочетания угольных шахт в различных компаниях, ценообразования, экспорта, организации и охраны труда. При этом необходимо учесть экономические интересы всех субъектов региональных рынков: предприятий, жителей угольных регионов, местных органов управления и т. д. Необходима такая реорганизация отрасли, которая позволит в короткий период создать эффективные структуры, в том числе холдинговые компании — конгломераты, которые являются крупными фирмами, включающими в себя множество филиалов, производящих продукцию в разных сферах производства.

Формирование региональных *рынков электро- и теплоэнергии* обусловлено спецификой их производства. Применительно к рынку электроэнергии можно выделить три фактора, определяющих его пространственные характеристики:

- размещение топливно-энергетических ресурсов и их использование;
- технический прогресс в производстве и передаче электроэнергии;
- размещение потребителей электроэнергии.

Правильный учет перечисленных факторов обеспечивает наиболее рациональные схемы организации рынка электроэнергии.

В отличие от рынка электроэнергии рынок теплоэнергии имеет свою специфику, ибо в технико-экономическом отношении передача тепла на большие расстояния нецелесообразна и задача обеспечения потребностей может решаться двояко: или строить

теплоисточники для каждого населенного пункта, или же на базе разветвленной сети газификации идти по линии индивидуального потребления газа для теплообеспечения.

Таким образом, даже в рамках единого рынка энергетических ресурсов существуют нюансы, оказывающие влияние на характер организации рынка и инфраструктурного обустройства транспортировки тепла и энергии.

Особенность региональных рынков черных металлов состоит в том, что его основными субъектами выступают предприятия-монополисты. В силу исторического развития металлургическая промышленность представлена крупными комбинатами с полным циклом производства — крупными корпорациями. Они включают в себя горнодобывающие и обогащательные предприятия, угольные шахты и разрезы, заводы огнеупорных материалов и др.

Наряду с общим снижением спроса на рынке металлов изменилась структура спроса на различные виды металлопродукции. Но из-за ограниченных возможностей действующего оборудования предприятия не в состоянии гибко реагировать на изменение спроса и осваивать производство металла новых марок.

Главными особенностями региональных рынков *машиностроительной продукции*, оказывающими влияние на производственное потребление и формирование других товарных рынков средств производства, являются следующие:

- для машиностроения, как и для ряда других отраслей, большое значение имеют специализация и кооперирование производства;
- значительную часть продукции предприятий машиностроения составляет военная продукция, и, следовательно, они не участвуют в гражданском обороте средств производства;
- технология и организация производства в машиностроении и металлообработке допускают раздельное изготовление деталей, узлов и агрегатов, а также выделение заготовительных и сборочных операций в отдельные специализированные предприятия: создают условия для многовариантного пространственного размещения предприятий, что влияет на формирование межрегиональных связей и функционирование рынка машиностроительной продукции.

В зависимости от роли машиностроительных предприятий в формировании региональных рынков средств производства их

можно разделить на две группы: предприятия регионального значения, выпускающие продукцию общемашиностроительного назначения, комплектующие изделия, а также выполняющие производственные услуги межотраслевого характера; предприятия межрегионального значения, выпускающие машины, оборудование, комплектующие изделия, товары культурно-бытового назначения для удовлетворения потребностей других регионов и идущие на экспорт.

Рынок машиностроительной продукции неоднороден и включает товары широкой номенклатуры, которые могут быть объединены в следующие секторы:

- продукция тяжелого энергетического и транспортного машиностроения (металлургическое, горно-шахтное оборудование, тепловозы и др.);

- продукция электротехнической промышленности (турбогенераторы, электрические машины, низковольтная и высоковольтная аппаратура, электродвигатели и др.);

- станкостроительная продукция (металлообрабатывающие станки, кузнечно-прессовое оборудование, конвейерные линии и др.);

- продукция приборостроения (электронная и вычислительная техника, измерительные приборы, оргтехника и др.);

- продукция нефтехимического машиностроения (машины для бурения, очистки и переработки нефти, полимерное оборудование и др.)

- сельскохозяйственные машины (тракторы, комбайны, системы сельхозмашин и др.).

При прогнозировании развития регионального рынка машиностроительной продукции необходимо учитывать особенности конкретного региона.

На рынке тяжелого, энергетического и транспортного машиностроения повысится спрос на горно-шахтное оборудование, бурильные установки, породоподъемно-грузочные машины, центробежные насосы и другое оборудование, обеспечивающее эффективную работу в особых климатических условиях. Возрастет потребность в оборудовании пневматического транспорта, конвейерном оборудовании в северном исполнении, комплексах машин для подземной и открытой добычи и т.д.,

На рынке электротехнической промышленности будет формироваться спрос на мощные турбоустановки для крупных ГРЭС, рассчитанные на использование угля и природного газа,

электрооборудование повышенной надежности для нефте и газодобывающей промышленности, гидрогенераторы для использования нетрадиционных источников энергии, преобразовательную технику.

На рынке станкоинструментальной промышленности повысится спрос на многооперационные обрабатывающие центры, станки высокой точности, кузнечнопрессовые машины с ресурсосберегающей технологией. Особенностью этого рынка является переход от продажи разрозненных станков к поставкам систем машин: гибких производственных модулей, автоматических линий, робототехнических комплексов и т. д.

На рынке приборостроительной продукции будет формироваться спрос на компьютеры пятого поколения, приборы для научных исследований, системы приборов и средств автоматизации для предприятий различных сфер экономики.

На рынке нефтяного и химического машиностроения появятся такие продукты, как комплексы машин для бурения скважин, комплексы оборудования для автоматизированных установок первичной переработки нефти, гидрокрекинга, гидроочистки нефти, переработки мазута.

Региональный рынок сельхозмашин будет дополняться за счет почвообрабатывающих машин новых конструкций, систем для внесения удобрений, машин для химической защиты урожая, систем машин для послеуборочной обработки зерна, систем машин для животноводческих ферм и т. д.

На рынке продукции лесного и деревообрабатывающего машиностроения усилится спрос со стороны предприятий на специальное деревообрабатывающее оборудование, приспособленное для эксплуатации в северных районах и для переработки крупномерной древесины, системы машин для лесозаготовок в специфических условиях, комплексов оборудования для производства деревянных домов, мебели, бумаги.

3.5. Региональный финансовый рынок

Региональный финансовый рынок представляет собой относительно обособленную сферу отношений по поводу купли, продажи, размещения финансово-кредитных ресурсов, обеспечивающих их воспроизводство в регионе и регулирование

потоков этих ресурсов в соответствии с изменением спроса и предложения (рис.33)

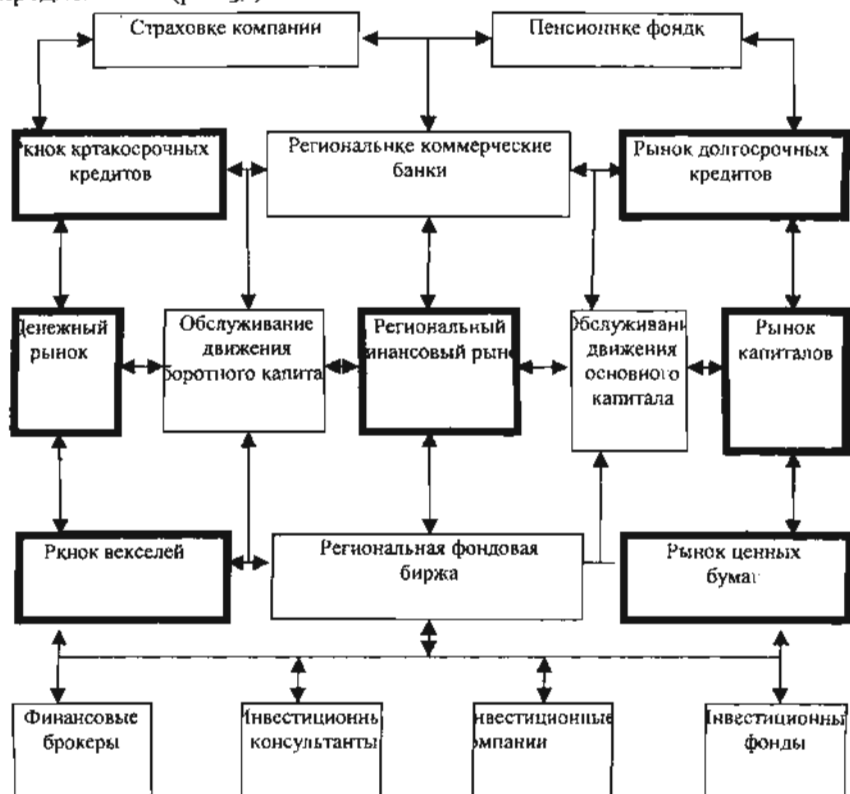


Рис.33. Региональный финансовый рынок.

Субъектами регионального финансового рынка выступают финансово - кредитные институты, посредники, хозяйствующие субъекты и физические лица, использующие финансовые ресурсы.

Этот рынок состоит из взаимосвязанных и взаимодействующих сегментов. Так, по признаку обслуживания движения основного и оборотного капитала выделяются региональный рынок краткосрочных кредитов (денежный рынок) и региональный рынок среднесрочных и долгосрочных кредитов (рынок капиталов).

По признаку оформления отношений субъектов регионального финансового рынка выделяются рынок банковских кредитов и

рынок ценных бумаг. В свою очередь, внутри регионального рынка ценных бумаг можно выделить рынки государственных, муниципальных и корпоративных ценных бумаг.

По признаку возвратности финансово-кредитных ресурсов рассматривают рынки возвратных ресурсов (кредиты, облигации, векселя, закладные и др.) и рынок невозвратных ресурсов (акции, паевые вклады и т. п.).

Развитие регионального финансового рынка определяется экономической структурой и специализацией региона: соотношением отраслей, соотношением государственного и негосударственного секторов, удельным весом оборонного комплекса, предприятий по производству потребительских товаров, оптовой и розничной торговли и т. д.

Региональный финансовый рынок является довольно сложным, многогранным образованием, состоящим из тесно взаимосвязанных и взаимодействующих сегментов. Поэтому классификация сегментов регионального финансового рынка носит в определенной степени условный характер и в зависимости от конкретных целей и задач могут быть использованы различные принципы классификации.

По принципу обслуживания движения основного и оборотного капитала выделяется региональный рынок краткосрочных кредитов (денежный рынок) и региональный рынок среднесрочных и долгосрочных кредитов (рынок капиталов).

По принципу оформления отношений субъектов регионального финансового рынка выделяется рынок банковских кредитов и рынок ценных бумаг. В свою очередь внутри регионального рынка ценных бумаг довольно самостоятельно функционируют рынки государственных, муниципальных и корпоративных ценных бумаг.

Исходя из принципа возвратности финансово-кредитных ресурсов имеет смысл рассматривать рынок возвратных ресурсов (кредиты, облигации, векселя, закладные и др.) и рынок невозвратных ресурсов (акции, паевые вклады и др.).

Формирование и развитие *регионального рынка банковских кредитов* предполагает выполнение следующих условий:

- наличие временно свободных денежных средств субъектов региональной экономики;
- потребность в денежных средствах для развития хозяйственной деятельности субъектов;

- наличие в регионе системы финансово-кредитных институтов, занимающихся накоплением и размещением денежных средств.

Наличие временно свободных денежных средств непосредственно зависит от характера оборота финансово-кредитных ресурсов в регионе. Масштабы и скорость оборота определяются производственно-экономической структурой региона: соотношением государственного и негосударственного сектора, удельным весом оборонного комплекса, предприятия по производству потребительских товаров, оптовой и розничной торговли и т.д.

Основными источниками формирования кредитных ресурсов в регионе служат средства республиканского и регионального бюджетов, средства предприятий и организаций различных форм собственности, средства финансово-кредитных учреждений, денежные сбережения населения, а также иностранный капитал. При этом каждый регион имеет специфические особенности формирования, распределения и использования источников кредитных средств.

Спрос на региональном рынке банковских кредитов определяется прежде всего степенью деловой активности в регионе, наличием в регионе благоприятных возможностей для развития производства, развитием новых рыночных структур, поддержкой предпринимательской деятельности со стороны региональных органов управления, а также региональной инвестиционной политикой.

Каждый регион имеет специфическую структуру хозяйства, сферы которого обладают различной капиталоемкостью, степенью сбалансированности отдельных элементов, наличием развивающихся предприятий производства и сферы услуг, что оказывает определенное воздействие на формирование спроса и предложения на региональном кредитном рынке.

Во время переходного периода рынки банковских кредитов в регионах страны формировались в условиях недостаточного правового и методического обеспечения. Недостаточная конкуренция между субъектами рынков в сфере размещения кредитных ресурсов и предоставления банковских услуг, а также не всегда компетентное регулирование рыночных процессов являлись сдерживающими факторами развития региональных рынков долгосрочных и среднесрочных кредитов.

Относительно самостоятельной подсистемой регионального финансового рынка является *региональный рынок ценных бумаг*. Как и региональный рынок банковских кредитов, он имеет открытый характер и широкие межрегиональные финансовые и информационные связи с другими регионами, общереспубликанским рынком ценных бумаг и мировыми рынками. Сегменты регионального рынка ценных бумаг имеют разную степень локализации, обусловленную территориальными границами сферы обращения ценных бумаг разных видов.

Особенности спроса и предложения на региональном рынке ценных бумаг определяются действием социально-экономических факторов, набор которых и сила воздействия различны в каждом регионе. К ним относятся:

- масштабы приватизации в регионе и образование новых акционерных обществ, значительная часть акций которых выходит на рынок;

- эмиссионная активность региональных органов управления и условия размещения муниципальных ценных бумаг;

- развитие в регионе компаний, ориентированных на привлечение средств населения на рынок ценных бумаг;

- формирование в регионе устойчивого слоя населения, обладающего сбережениями долгосрочного характера, которые могут быть инвестированы в ценные бумаги;

- эффективность операций на различных региональных рынках и возможный переток части капиталов, принадлежащих банковским и другим финансовым структурам, на рынок ценных бумаг.

На региональном рынке ценных бумаг можно выделить следующие секторы:

- государственные ценные бумаги;

- акции приватизированных предприятий;

- акции банков;

- муниципальные облигации;

- корпоративные облигации.

Рынок государственных ценных бумаг включает государственные краткосрочные облигации, облигации внутреннего государственного валютного займа, казначейские обязательства.

Высокая доходность и ликвидность государственных ценных бумаг вызывает большой интерес к этой форме инвестиций со стороны как юридических, так и физических лиц. В то же время крупные участники рынка государственных ценных бумаг — уполномоченные дилеры — не заинтересованы в обслуживании мелких клиентов, а значит, последние вынуждены нести дополнительные издержки в процессе объединения своих капиталов.

Ситуация на рынке государственных ценных бумаг во многом определяется финансовой политикой государства, масштабами финансирования дефицита бюджета за счет выпуска государственных ценных бумаг, характером реструктуризации рынка, темпами инфляции. Так, если темпы инфляции до погашения выпущенных облигаций с длительным сроком обращения снижаются, то выручка от проведения аукционов может на некоторое время стать отрицательной. В этих условиях расширение рынка за счет очередного увеличения доходности может привести к превращению его в финансовую пирамиду с высоким уровнем инвестиционного риска. Определенное воздействие на рынок государственных ценных бумаг могут оказывать и конкурентные рынки акций приватизированных предприятий (как расположенных в данном регионе, так и вне его) и муниципальных облигаций.

На развитие рынка акций приватизированных предприятий влияют прежде всего процессы приватизации крупнейших узбекских предприятий, предприятий региона, качественные изменения инфраструктуры регионального рынка, информационная обеспеченность рынка, позволяющая точно оценить объем проводимых операций, контроль государственных органов над действиями участников этого рынка.

Наиболее доходными являются акции компаний нефтегазовой промышленности, электроэнергетики, связи, а также акции предприятий региональных энергосистем, горнодобывающей и металлургической промышленности, морского транспорта, промышленности стройматериалов, региональных телекоммуникационных систем, автомобилестроения.

Развитие рынка муниципальных облигаций определяется эмиссионной деятельностью региональных органов власти. Столкнувшись с дефицитом регионального бюджета и с

отсутствием средств для финансирования региональных инвестиционных проектов, региональные органы власти выходят на рынок ценных бумаг.

Как правило, выпуск муниципальных облигаций направлен либо на финансирование дефицита бюджета (инвесторов привлекает доходность облигации, формируемая за счет дисконта или процента; в ряде случаев держателям облигаций предоставляются налоговые льготы), либо на финансирование строительства жилья или других социальных объектов (инвесторов привлекает в основном возможность приобретения квартир).

Несмотря на то, что в большинстве случаев выпуски осуществляются в виде облигаций на предъявителя, процесс создания ликвидного вторичного рынка муниципальных облигаций еще не завершен. Возможности рынка ценных бумаг региональными органами управления пока используются недостаточно, но в ближайшей перспективе возможен значительный рост операций на данном рынке.

Важную роль в развитии региональных рынков ценных бумаг играют *фондовые биржи*. Анализ мирового опыта показывает, что формирование сети региональных фондовых бирж может происходить по различным моделям пространственного развития: моноцентрической (одна главная национальная фондовая биржа, обеспечивающая выход на международный рынок, и несколько второстепенных региональных бирж, на которых обращаются ценные бумаги местного значения); полицентрической (несколько равнозначных региональных бирж, имеющих выход на международный рынок и на которых обращаются ценные бумаги как национального, так и местного значения); смешанная модель (одна главная национальная биржа и несколько бирж, обслуживающих крупные регионы).

Учитывая особое значение пространственного аспекта в развитии экономики РУз наиболее подходящей является смешанная модель, предполагающая функционирование национальной (международной) фондовой биржи в главном финансовом центре — столице государства и нескольких фондовых бирж в региональных финансовых центрах, обслуживающих крупные экономические районы страны.

Формирование регионального финансового рынка предполагает наличие в регионе развитой сети коммерческих банков, страховых

компаний, инвестиционных фондов и других финансово-кредитных институтов, главное назначение которых — обеспечивать перелив капиталов как на межотраслевом, так и на межрегиональном уровне. Финансово-кредитные институты — не просто посредники между производственными предприятиями региона: они выполняют важную функцию оборота финансово-кредитных ресурсов региона посредством рыночных отношений, являются катализаторами деловой активности в регионе. Коммерческие банки, страховые компании, инвестиционные фонды, располагая крупными финансово-кредитными ресурсами, способствуют направлению этих ресурсов в те сферы региональной экономики, которые дают наибольшую отдачу и быструю окупаемость.

Важная роль в формировании и развитии региональных финансовых рынков принадлежит *коммерческим банкам*. Переход к рыночной экономике вызвал потребность в банке-партнере, экономически заинтересованном в эффективности обслуживаемых субъектов региональной экономики. В банке, который, аккумулируя финансовые ресурсы предприятий, способствовал бы их эффективному использованию для развития как самих предприятий, так и экономики региона в целом. Главная задача коммерческих банков — стимулировать развитие субъектов рыночных отношений на основе прогрессивных форм кредитования, финансирования и расчетов, способствующих ускорению оборачиваемости оборотных средств, повышению рентабельности, укреплению расчетной дисциплины. Для осуществления этой задачи коммерческие банки имеют более широкие права в осуществлении кредитной политики

по сравнению с бывшими специализированными банками: в выборе объектов и сроков кредитования, установлении процентных ставок и т.д.

Для уяснения закономерностей формирования системы коммерческих банков в различных регионах страны необходимо рассмотреть исторические и региональные особенности их развития. В конце 80-х — начале 90-х годов в экономике регионов страны сложились объективные предпосылки для создания новой системы коммерческих банков.

Во-первых, многие субъекты региональной экономики имели значительные суммы свободных финансовых ресурсов, которые

нельзя было использовать из-за дефицита средств производства. Эти денежные средства длительное время находились на счетах государственных специализированных банков, не принося владельцам средств практически никаких доходов. В условиях рынка возросло стремление субъектов региональной экономики к получению дохода от временно свободных денежных средств, особенно в связи с инфляцией.

Во-вторых, субъекты региональной экономики стремились уйти от излишнего вмешательства специализированных банков в их хозяйственную деятельность, а условия получения ссуд в специализированных банках для клиентов были не всегда привлекательными.

В-третьих, возникла потребность в комплексных кредитных услугах, являющихся необходимым условием развития предпринимательской деятельности субъектов региональной экономики.

Образование коммерческих банков в регионах Узбекистана началось с организации кооперативных банков, и это не случайно. Как показала практика, кооперативный сектор более подвижно отреагировал на потребности субъектов рынка. Затем на база различных министерств и ведомств началось образование коммерческих банков, обслуживающих государственные предприятия, объединения, организации. При этом использовались крупные денежные средства отраслевых министерств, сложившиеся связи между предприятиями внутри министерства. Одновременно на основе денежных средств достаточно крупных предприятий создавались межотраслевые коммерческие банки, и даже консорциумы банков.

Формирование системы коммерческих банков в регионах шло в двух направлениях: за счет преобразования действовавших ранее специализированных банков и путем создания новых. Преобразования в различных регионах страны происходили по-разному, в зависимости от развитости финансово-кредитной системы в каждом регионе, соотношения государственного и негосударственных секторов (что во многом обусловлено сложившейся социально-экономической структурой региона) и других факторов.

Первое направление — трансформация бывших специализированных банков в универсальные коммерческие банки.

Основой создания таких банков являлась либо передача им в аренду уставного фонда банка и права осуществления банковской деятельности, либо образование уставного фонда за счет привлечения паев или выпуска акций. Дальнейшее развитие происходило на акционерной основе с сохранением контрольного пакета акций за вновь созданным коммерческим банком. Такой вариант позволял обеспечить независимость банка от административных структур, использовать действующую сеть филиалов, отработанную систему длительных контактов с хозяйственными организациями, имеющуюся информационную базу, квалифицированные кадры и т. д. Вместе с тем возникал и ряд проблем, связанных с формированием уставного фонда, так как деятельность специализированных банков осуществлялась большей частью за счет централизованных средств ссудного фонда Госбанка, а не за счет собственных средств.

Второе направление — создание на базе специализированных банков холдинг-компаний. При этом специализированный банк представляет собой холдинг-компанию, которая, владея пакетом акций, контролирует деятельность нескольких коммерческих банков. В этом случае коммерческие банки сохраняют свой совет директоров и отвечают перед акционерами и органами контроля за свою деятельность. В условиях конкуренции коммерческие банки ведут постоянный поиск новых форм делового партнерства и обслуживания клиентов.

Действующие коммерческие банки не всегда соответствуют своему названию, поскольку не базируются на коммерческом кредите (вексельном обращении), который связывает субъекты региональных отношений с банком по линии движения товаров. Кроме того, структура пассивных и активных операций не соответствует общепринятым понятиям о коммерческих банках в странах с развитой рыночной экономикой. Необходимо возродить вексельное обращение и сделать обязательной покупку государственных ценных бумаг коммерческими банками. Именно вексельное обращение в сочетании с регулированием норм резервирования обеспечивает достаточно полное регулирование деятельности коммерческих банков.

Коммерческие банки, действующие на региональных финансовых рынках, могут быть подразделены на три основные группы:

- 1) банки межрегионального значения, обслуживающие финансовые рынки на большой территории;
- 2) коммерческие банки, обслуживающие региональные центры областей, краев, республик;
- 3) региональные отделения и филиалы центральных московских банков.

Предложенная классификация элементов банковской системы имеет свои особенности в различных районах Узбекистана.

Коммерческие банки являются центром финансово-кредитной системы региона, так как в них сосредоточены денежные ресурсы государственных и негосударственных предприятий и населения. Ссудные и инвестиционные операции банков обеспечивают и движение товаров и услуг от производителей к потребителям, и финансовую деятельность в регионе.

Структура банковской системы в регионе может быть довольно разнообразной и отражает его социально-экономический потенциал; от мощных коммерческих банков с филиалами, размещенными в других государствах, до небольших банков, с помощью которых региональные органы управления могут обеспечивать финансирование внебюджетных фондов.

Коммерческие банки, действующие на региональных финансовых рынках, можно подразделить по *форме собственности* на акционерные и банки, образованные на паевых началах; по *целям субъектам обслуживания* — на универсальные региональные банки, отраслевые, инновационные банки для обслуживания межотраслевых объединений, банки для обслуживания общественных организаций и региональных органов управления. В системе коммерческих банков региона могут быть как универсальные банки, осуществляющие всю систему банковских операций и услуг и обеспечивающие комплексное обслуживание клиентов, так и специализирующиеся на отдельных видах деятельности — банки долгосрочного кредитования, сберегательные и т. д.

Сфера деятельности региональных коммерческих банков не ограничивается территорией отдельной области или крупного экономического района. Обладая разветвленной сетью филиалов, банки имеют и широкие межрегиональные связи, что позволяет мобильно использовать финансовые ресурсы. В экономически слабом регионе, испытывающем недостаток свободных денежных

средств, коммерческие банки испытывают затруднения в формировании необходимых уставных фондов для удовлетворения потребностей региона в кредитных ресурсах. Возникает ситуация, заставляющая коммерческие банки вливаться в более сильные банковские объединения. В регионах с мощным экономическим потенциалом на базе имеющихся финансовых ресурсов могут создаваться акционерные коммерческие банки, которые будут вкладывать свои капиталы в банки слабых регионов, превратив их в свои филиалы.

Многие региональные банки имеют развитую и устойчивую сеть филиалов внутри региона. Создание филиалов обусловливается необходимостью обслуживать местные предприятия и действующие внутри региона финансовые потоки. Приоритетными как для головного банка, так и для его филиалов остаются интересы данного региона.

Развитие сети филиалов региональных банков вызвано также необходимостью кредитовать малые предприятия, фермерские хозяйства, частных предпринимателей и т.д.

Можно выделить следующие основные принципы функционирования системы коммерческих банков в регионе:

- создание достаточной автономии для региональных коммерческих банков, разграничение централизованного государственного ссудного фонда и ссудного фонда коммерческих банков;

- конкуренция между банками, возникающая с предоставлением всем субъектам рыночных отношений региона свободы в выборе обслуживающего банка;

- равноправное положение банков в части перетока денежных средств из централизованного ссудного фонда в ссудный фонд коммерческих банков в результате привлечения денежных средств на счета и во вклады;

- регулирование деятельности коммерческих банков со стороны Центрального банка в форме ставок рефинансирования, нормативов обязательных резервных фондов и т.д., условий проведения операций на открытом рынке через куплю-продажу государственных ценных бумаг и др.

Основными задачами системы коммерческих банков региона являются:

- обеспечение потребности в наличных денежных средствах;
- бесперебойное ведение безналичных расчетов и платежей;

- кредитное обеспечение социально-экономического развития региона;
- привлечение свободных средств юридических и физических лиц, а также эффективное их размещение;
- кредитование инвестиционных проектов и социально-экономических программ;
- развитие широкого спектра финансово-кредитных услуг.

Система коммерческих банков региона должна способствовать структурной перестройке экономики посредством кредитного механизма, научно-техническому прогрессу на региональном уровне, активной инвестиционной политике, т. е. влиять на комплексное социально-экономическое развитие региона.

Структура кредитов в каждом регионе определяется как особенностями инвестиционного климата, так и экономической структурой хозяйства и интенсивностью развития производственной и непроизводственной сферы.

Развитие финансовых рынков на основе системы коммерческих банков в различных регионах позволяет перейти от вертикальных кредитно-финансовых связей к торговле кредитными ресурсами на основе горизонтальных связей.

В области кредитных взаимоотношений региональных коммерческих банков с клиентами акцент переносится с объектов на субъекты кредитования. При этом отношения банка и предприятия предполагают оценку кредитоспособности заемщика в зависимости от представленного залога, гарантий, поручительства, страховых обязательств. Банкам необходим комплексный анализ состояния и структуры оборотных средств субъектов региональной экономики, выступающих в качестве заемщиков, включая привлеченные, источники их формирования, оборачиваемости оборотных средств, рентабельности, прибыли, состояния расчетов и т. д.

Анализ зарубежного опыта показывает, что существенная роль в развитии региональных финансовых рынков принадлежит различным финансово-кредитным институтам: инвестиционным компаниям, фондам, ссудосберегательным ассоциациям, финансовым компаниям, пенсионным фондам, а также страховым компаниям.

Важные составляющие региональных рынков — финансовые и инвестиционные компании, брокерские фирмы, которые необходимы для функционирования внебиржевого рынка ценных бумаг. Такие компании и фирмы призваны заниматься прежде всего первичным

размещением ценных бумаг. Будучи постоянными участниками рынка ценных бумаг, они обеспечивают квалифицированные консультации, касающиеся состояния этого рынка, оценку объемов возможного размещения акций в регионе и условий размещения. Эти компании занимаются также рекламой выпусков акций предприятий, осуществляют их распространение через сеть брокерских контор, не прибегая к услугам фондовых бирж.

Таким образом, обеспечивается эффективное использование кредитных ресурсов и рыночное регулирование инвестиционной и финансовой деятельности в регионе, как посредством региональной фондовой биржи, так и за счет внебиржевого оборота.

Для бесперебойного регионального воспроизводственного процесса в условиях рыночной экономики, когда степень экономического риска значительно возрастает, хозяйствующим субъектам, потерпевшим неудачу или в случае непредвиденных неблагоприятных обстоятельств, необходима финансовая поддержка. Для этого нужна широкая сеть *независимых страховых компаний* и организаций, действующих в каждом регионе.

В настоящее время действует большое число независимых страховых компаний, некоторые из них образовались при разделении Госстраха на отдельные компании. Число страховых компаний и их филиалов превышает 10 тысяч. Вместе с тем для становления эффективной системы страховых организаций и создания страхового рынка требуется длительное время. Со временем будут востребованы альтернативные виды страхования, широкий спектр страховых услуг, за счет которых можно будет создать накопления денежных ресурсов в каждом регионе и использовать их в качестве кредитного источника, прежде всего для формирования ресурсов долгосрочного кредитования. Только в этих условиях страховые компании смогут стать крупными поставщиками долгосрочных денежных средств для субъектов региональной экономики, а также занять место среди покупателей на региональных рынках ценных бумаг. Вывод о том, что страховые компании смогут стать одним из главных источников долгосрочных вложений в различные сферы экономики региона, следует из самой специфики страховой деятельности, характеризующейся тем, что между получением страховых взносов и выплатой возмещений клиентам проходит определенное время.

Выделяют несколько видов страховых организаций, действующих на региональных рынках страховых услуг;

- страховые компании, непосредственно заключающие договора страхования;

- перестраховочные фирмы, которые за соответствующее вознаграждение принимают на себя часть крупных рисков;

- посредники между страховщиками и страхователями; различные объединения страховщиков.

Страховые организации различных форм собственности в регионе действуют в условиях конкуренции, обеспечивающей страхователям свободу выбора. При конкуренции получают развитие новые виды страхования, отражающие новые потребности, заключаются договоры страхования с различной комбинацией рисков, предлагаются более удобные формы оплаты страховых договоров, стимулируется снижение страховых тарифов и повышение качества обслуживания клиентов.

Страховые организации формируют запасные и резервные фонды, образуемые за счет отчислений от сумм платежей по видам страхования. В целях возмещения особо крупных ущербов применяется перестрахование — передача отдельных объектов или части риска на страхование от одной страховой организации другой, имеющей более крупные резервные фонды.

С точки зрения хозяйствующих субъектов региональной экономики наибольший интерес представляют такие виды имущественного страхования, как страхование транспорта и перевозимых грузов, а также страхование финансового риска, ответственности заемщиков за непогашений кредита и ответственности перевозчиков за своевременную доставку грузов. Анализ структуры страховых взносов позволяет сделать вывод, что перечисленные виды страхования пока не получили значительного развития и их удельный вес невелик: 9,0 % - страхование имущества субъектов хозяйствования, 3,2 % - страхование ответственности.

Наличие в регионе различных конкурирующих страховых компаний позволяет развивать региональный рынок страховых услуг, обеспечивать страховую защиту интересов как отдельных граждан, так и предприятий и организаций различных форм собственности. При этом страховые организации должны пройти регистрацию и получить лицензию на право проведения различных видов страхования в органах Госстрахнадзора.

3.6. Региональный рынок недвижимости

Региональный рынок недвижимости представляет собой систему социально-экономических отношений субъектов, обеспечивающих перераспределение объектов недвижимости территории (земель, производственных и непроизводственных зданий, сооружений и других объектов) между собственниками.

Особенностями недвижимости как товара являются:

- ♦ длительное функционирование как предмета личного потребления;
- ♦ физическая неподвижность и связь с землей;
- ♦ сохранение в течение всего жизненного цикла своей натурально-вещественной формы;
- ♦ относительно высокая стоимость;
- ♦ ограниченность земельных ресурсов;
- ♦ значительная дифференциация потребителей;
- ♦ неоднородность: недвижимость различают по размеру, местоположению и т.д.

Региональный рынок недвижимости делится на основные сегменты, каждый из которых имеет свои особенности и развивается относительно самостоятельно: рынок земли и земельных участков, рынок жилья, рынок нежилых помещений.

Ситуация на рынке недвижимости зависит от многих факторов. Основными из них являются:

- ♦ государственная и региональная политика по управлению недвижимым имуществом;
- ♦ политика приватизации государственного имущества;
- ♦ уровень развития инфраструктуры, обслуживающей рынок недвижимости;
- ♦ территориальные особенности: климатические условия, политическая стабильность, национальные традиции, криминогенная обстановка и др.

Особого внимания заслуживает региональный рынок жилья, поскольку выполняет очень важную социальную функцию. Большое значение для рынка жилья имеет его местоположение/ Покупатель жилья приобретает вместе с ним определенный набор характеристик местности: доступность к рабочим местам, магазинам, местам развлечений, которая в зависимости от положения может быть очень разной; обеспеченность

общественными услугами: школы, пожарная команда, органы правопорядка и т. п.; качество окружающей среды: состояние воздуха, воды, уровень шума и др.; внешний вид: ландшафт, внешние характеристики домов и участков.

Принято разделять первичный и вторичный рынки жилья. Под первичным рынком понимается рынок нового жилья, вводимого в эксплуатацию. Под вторичным рынком понимается рынок жилья, освобождающегося по разным причинам: приобретение жилья на первичном рынке, переезд на другое место жительства, смерть и т. п. В условиях сокращения объемов нового жилищного строительства, снижения численности населения в Узбекистана в целом и во многих регионах и активных миграционных процессов роль вторичного рынка жилья все более возрастает. Основная часть жилья приобретается гражданами в последние годы именно на вторичном рынке.

Операции с недвижимостью — это бизнес, где проверяется умение прогнозировать и принимать решения. Это риск, где и профессионалы допускают грубые ошибки: риск потерять свое состояние в результате непроведенной правовой или экологической экспертизы, «экономии» на маркетинге, упрощенной оценки объекта недвижимости.

Последние годы показали, что время дилетантов и сверхприбылей на рынке недвижимости прошло. Настало время получения и применения знаний, долговременной стабильной работы.

Однако пока к системе управления недвижимостью не применяются научные подходы, отсутствуют нормативные акты, регламентирующие оценочную деятельность, практически нет необходимой литературы по управлению недвижимостью и адаптированной к отечественным условиям методики, использующей достигнутый мировой опыт. Поэтому в настоящее время в Узбекистане только 7 % продавцов и покупателей обращаются к оценщикам, а в промышленно развитых странах любая операция с недвижимостью выполняется с участием или под руководством эксперта-оценщика.

Развитие рынка недвижимости является процессом регулирования потребностей общества в недвижимости. Это развитие происходит в условиях рыночных отношений и тесно связано с правом собственности.

Право собственности — это совокупность юридических норм, закрепляющих и охраняющих принадлежность материальных благ определенному субъекту.

Сжилищный фонд — совокупность всех жилых помещений независимо от форм собственности, включая жилые дома, общежития, специализированные дома, квартиры.

К нежилому фонду относятся здания, сооружения и другие нежилые объекты или их часть, расположенные на определенном земельном участке и зарегистрированные в установленном порядке. Нежилые помещения делятся по функциональному назначению на офисные, торговые, складские и производственные.

Недвижимость — товар особого рода, это наиболее фундаментальный, долговечный товар, удовлетворяющий сложную потребность потребителя. Совокупность потребительских свойств объекта недвижимости и параметров внешней по отношению к нему среды определяют полезность объекта.

Объекты недвижимости разнородны, уникальны и неповторимы. Сложный процесс передачи прав собственности на недвижимость обуславливает низкий уровень ликвидности недвижимости как товара. Независимо от функционального назначения все объекты недвижимости нуждаются в постоянном управлении. Управление недвижимостью — это комплексная система удовлетворения потребностей клиентов в конкретном виде недвижимости. Ключевым вопросом, который необходимо решать при разработке системы управления недвижимостью, является формирование цели системы. Например, целью застройщика является построить, исходя из требований рынка, объект, который можно будет выгодно продать или сдать в аренду.

В 1995—1993 гг. многим компаниям, обладающим свободными средствами, казалось привлекательным вложить их в сферу недвижимости. Ошибка заключалась в том, что, не обладая ни необходимыми на рынке знаниями, ни компетентными специалистами в этой области, они ориентировали все свои проекты на бесконечный рост цен. 1995—1998 гг. показали, что период стремительного роста цен на недвижимость завершился, настало время стабильной долговременной работы, поэтому возникла необходимость привлечь на рынок недвижимости настоящих профессионалов.

Управление маркетингом недвижимости — это комплексная система по обеспечению конкурентоспособных параметров проектируемого объекта либо комплексная система по реализации концепции маркетинга созданного объекта недвижимости. На «входе» системы маркетинга — информация, кадры, нормативно-методические документы, технические средства и другие компоненты, необходимые для маркетинговых исследований. На «выходе» — результаты сегментации рынка, нормативы конкурентоспособности объекта, другие результаты.

Оценка недвижимости — это операция по определению стоимости объекта. Величину стоимости нужно знать для осуществления купли-продажи объекта, для определения налогооблагаемой базы, решения вопросов ипотечного кредитования, аренды, страхования объектов. Оценка — важнейшая функция маркетинга и системы управления недвижимостью в целом. Чем ближе фактическое значение стоимости объекта к истинному, тем меньше вероятность ошибки при принятии решения в области управления недвижимостью. Поэтому оценке должен предшествовать системный анализ параметров качества и ресурсоемкости объекта, условий и факторов внешней среды, влияющих на эти параметры.

Факторы, которые следует учитывать при оценке недвижимости:

1) *физические*: природные (земля, климат, природные ресурсы), созданные человеком различные объекты, их количество и прогрессивность;

2) *социальные*: размер семьи, уровень жизни, культура, образование, межнациональные отношения, уровень развития инфраструктуры региона и т. д. ;

3) *экологические*: уровень дохода, налоговая политика, финансово-кредитная система, уровень цен, уровень занятости населения и др.;

4) *политические*: зонирование страны по экономическим льготам (свободные экономические зоны), уровень безопасности и др.

Для определения выгодности вложений в тот или иной объект, предлагаемый на региональном рынке недвижимости, исчисляется дисконтированная сумма будущих доходов, рассчитываемая на основе процентной ставки и коэффициента дисконтирования.

Развитие рынка недвижимости во многом связано с процессом разгосударствления, монополизацией государственной собственности и процедурами ликвидации несостоятельных предприятий. Строительство новых объектов также создает основу для расширения предложения объектов недвижимости.

Субъектами регионального рынка недвижимости являются продавцы, покупатели и посредники—предприятия и организации различных форм собственности и население (рис. 4).

На региональном рынке недвижимости в качестве посредников, оказывающих услуги при совершении покупателями и продавцами операций с объектами недвижимости, выступают риэлтерские организации и фирмы. Риэлтерскую деятельность могут осуществлять физические лица, имеющие (так же как и организации) соответствующую государственную лицензию, которая для партнеров по сделкам служит определенной гарантией.

Особая роль отводится органам государственного управления, контроля и надзора, а также налоговой инспекции как структурам, осуществляющим контроль за выполнением установленных правил функционирования рынка. В их число входят:

- органы, разрабатывающие и реализующие региональную политику по управлению недвижимостью (региональные органы Госкомимущества, Госкомзема, фондов имущества);
- проектирующие службы (органы градостроительства и архитектуры, топографические предприятия, проектные бюро, другие организации различных форм собственности, имеющие государственные лицензии на проведение соответствующих работ);
- службы, регистрирующие права на недвижимость (региональные комитеты по земельным ресурсам и землеустройству, бюро технической инвентаризации, городские комитеты по управлению имуществом, городские комитеты муниципального жилья, городские управления государственного земельного кадастра) и др.

В соответствии с функциональным назначением объектов региональный рынок недвижимости можно разделить на основные сегменты, каждый из которых развивается относительно самостоятельно, имея соответствующую законодательную и нормативную базу: рынок земли и земельных участков, рынок жилья, рынок нежилых помещений.

Региональный рынок земли является одним из самых сложных как с точки зрения изучения закономерностей его развития, так и с точки зрения практического осуществления сделок с земельными участками. Это обусловлено уникальным значением земли для развития предпринимательской деятельности, ее многофункциональным назначением, особым юридическим статусом.



Рис.34. Субъекты регионального рынка недвижимости

Правовой основой формирования земельного рынка служат законодательные акты, устанавливающие формы владения, пользования и распоряжения землей. Согласно действующему законодательству, земля в Республике Узбекистан может находиться во владении, пользовании или собственности граждан и юридических лиц, а также передаваться в аренду на условиях соответствующих договоров.

В настоящее время частная собственность признается для земельных участков со следующим целевым использованием: индивидуальное (жилищное) строительство; крестьянское (фермерское) хозяйство; личное подсобное, садоводческое хозяйство; земельные участки под приватизированными

предприятиями. Остальные земли являются государственной собственностью и передаются во владение, пользование или аренду соответствующим организациям управления.

Земли согласно их целевому назначению подразделяются на категории, которые фиксируются в Государственном земельном кадастре, поземельной книге или других документах, удостоверяющих право на землю. Перевод земель из одной категории в другую осуществляется по решению органов власти. Установлены следующие категории земель: сельскохозяйственные угодья; земли поселений (городов, поселков и др.); земли промышленности, транспорта, связи, радиовещания, телевидения и другого промышленного назначения; земли особо охраняемых территорий и объектов (природоохранного, заповедного, оздоровительного, историко-культурного назначения); земли лесного и водного фондов; земли запаса; прочие земли. Внутри регионального рынка земли выделяются в два относительно самостоятельных рынка: рынок земельных участков в городах и городских поселениях и рынок земельных участков в сельской местности.

Развитие рынка земельных участков в городах и городских поселениях должно основываться на праве частной собственности на землю, ограниченном общепринятыми нормами, возможностями свободного оборота на вторичном рынке недвижимости, при сохранении определенной части земельных участков в государственной и муниципальной собственности без права продажи или длительной аренды. К таким участкам относятся городские парки и другие территории, используемые государственными предприятиями, организациями и учреждениями и не подлежащие приватизации

На рынке земельных участков в сельской местности выделяются три группы земель, характеризующиеся различными особенностями оборота на рынке недвижимости: земли, находящиеся в исключительной государственной собственности, которые не участвуют в обороте на рынке недвижимости; земли, находящиеся в собственности сельскохозяйственных кооперативов, оборот которых на рынке недвижимости ограничен (отдельный член кооператива не может продать свою натуральную долю, но кооператив как юридическое лицо имеет право залога земли со всеми вытекающими экономическими последствиями); земли, принадлежащие фермерам и крестьянским

хозяйствам, а также земельные участки, отведенные под индивидуальное жилье, дачное строительство, находящиеся в свободном обороте на рынке недвижимости.

Развитие рынков земельных участков в городской и сельской местности является одним из главных факторов, стимулирующих не только инвестиционную активность, но и развитие региональной экономики в целом, так как земля как объект рыночных отношений служит гарантией стабильности предпринимательской деятельности и сохранности капитала.

В сферу купли-продажи жилья вовлекается все большее число участников, на рынке жилья в регионах увеличивается количество риэлтерских фирм. Сформировались рыночные цены, меняющиеся под действием спроса и предложения, конкуренция потребительских характеристик и других факторов. В строительстве расширяется практика заключения договоров на конкурентной основе.

Растет доля жилья, находящегося в частной собственности. Все шире распространяется его применение в качестве залога имущественных прав при обеспечении выдаваемых кредитов.

Рыночные явления становятся заметными в перераспределении ресурсов в жилищном строительстве, в спросе на «элитное» жилье, увеличении инвестиций и объемов предложения под влиянием высоких цен, поэтому изучение рынка жилья стало потребностью фирм и инвесторов, участвующих в данной сфере. Узловой проблемой становится оценка спроса.

В настоящее время на рынке жилья имеется масса предложений с различными ценами. Последние дифференцированы по областям, городам, а внутри городов по районам. Но при всем многообразии сложились две их основные группы: на первичном и вторичном рынке. Цены определяются уровнем затрат и спросом. Вторичный рынок — это старое жилье, доставшееся владельцам бесплатно или по ценам, более низким по сравнению с действующими в настоящее время, а также себестоимостью строительства. Вместе с тем его потребительские качества ниже, чем сооружаемого по современным проектам. Приведение старого жилья к уровню средних требований связано с дополнительными затратами на ремонт и модернизацию.

Вторичный рынок играет роль промежуточной «ниши». С одной стороны, он является как бы стартовым капиталом, с которого

начинается инвестирование или приобретение нового жилья. С другой, он удовлетворяет спрос населения с ограниченными доходами. Вторичный рынок сохранится и в будущем, а его цены будут по-прежнему низкими.

Поскольку названные рынки предлагают жилье с разными характеристиками и потребительскими качествами, то конкуренция между ними условна. Существующие методы оценки жилья, общепринятые в США и Европе, позволяют приводить цены к единой базе, однако это пока не стало обязательной нормой в нашей стране.

По объему продаж в середине 90-х гг. лидировали 1-2-комнатные квартиры, которые используются при обмене и расселении. Ликвидность первых не вызывает особого удивления — их доля в московском жилом фонде не превышает 20%, поэтому спрос на них велик, как и на любой другой дефицитный товар. Пользуются спросом и 3-комнатные, расположенные в престижных районах. Хуже обстоят дела с многокомнатными. По мнению специалистов, большинство платежеспособных граждан решило жилищные проблемы (в основном расселенные коммуналки наименее ликвидны по сравнению с другими категориями жилья).

Кроме риэлтерских фирм в расселении и продаже коммунальных квартир участвует большое количество частных маклеров, которых привлекает возможность получения высокого дохода от каждой проведенной сделки. Однако процесс реализации многокомнатных квартир длится в среднем 4—7 месяцев, что при существующих ставках делает расселение малорентабельным.

Предел понижения цен первичного рынка — себестоимость строительства. Динамика последней определяется инфляционными процессами в экономике. Факторы, стимулирующие уменьшение себестоимости строительства под влиянием спроса, не проявились. Цены в строительстве почти достигли уровня развитых стран. Вместе с тем ожидать снижения цен первичного рынка и себестоимости строительства в условиях превалирующего влияния инфляции не приходится.

При кредитовании жилищного строительства по коммерческим ставкам соотношение цен первичного рынка и себестоимости не всегда одинаково с ранее сложившимися. Для определения уровня цены реализации жилья производится условный расчет при различных ставках коммерческого кредитования. Из-за низкого спроса на жилье первичный рынок будет испытывать понижающее

влияние вторичного. Но поскольку доля новых квартир значительно превышает по объему предложение на вторичном рынке, такое воздействие ограничено.

В большинстве регионов себестоимость строительства превысила уровень цен вторичного рынка. Только в Москве и в некоторых восточных областях соотношение обратно пропорциональное.

Для рынка жилья характерен ограниченный спрос. Жилье относится к категории товаров высшей категории, спрос на которые зависит от денежного дохода. Поэтому нереально ожидать его увеличения без заметного роста среднего уровня доходов населения. Пока этот уровень сдерживает спрос. Базовым показателем уровня спроса является объем продаж. Статистика по объемам продаж или реализации построенного жилья на первичном рынке не публикуется вообще.

Спрос дифференцирован для 1-, 2-, 3-й многокомнатных квартир, разных типов домов и проектов. Устойчив он на квартиры более современных проектов. Выделился спрос на дешевые 1-комнатные квартиры и дорогие большие. Тенденции его изменения для этих категорий практически не зависят друг от друга.

Анализ сложившейся ситуации показывает, что погоня за более высокими ценами превалирует в деятельности строительных предприятий и фирм, предлагающих жилье. Такая погоня игнорирует эластичность спроса на дешевые квартиры, дающую возможность увеличить прибыль в большом размере, чем за счет некоторого уменьшения цены. Причина заключается в боязни потерять прибыль в условиях инфляции. Кроме того, появление массы мелких фирм, пытающихся добиться высокой прибыльности и не уверенных в своем существовании в будущем, не стимулирует снижение цен. Крупные строительные предприятия еще переживают спад производства и застой, типичные для 1991—1995 гг.

Объем предложения на первичном рынке жилья достигает 70% от объема его ввода. Обладание солидным пакетом предложения на вторичном рынке дает определенные преимущества продавцам такого жилья. На первичном рынке высока доля предложения в больших объемах со стороны крупных фирм и департаментов местной администрации. На вторичном превалируют мелкие предложения

многочисленных риэлтерских фирм. В целом первичный рынок более монополизирован, чем вторичный.

Дальнейшее развитие рынка жилья предполагает:

- расширение строительства многоквартирных домов ч. наряду с индивидуальным жилищным строительством;
- развитие фирм и центров по продаже жилья и участков земли;
- развитие предприятий, производящих и монтирующих системы индивидуального энерго- и теплоснабжения;
- становление системы ипотечного кредитования;
- формирование экономико-правовых основ залогового законодательства.

Рынок жилья в каждом регионе дает населению возможность реализовать право выбора различных вариантов улучшения жилищных условий. Развитие рынка жилья положительно повлияет как на расширение строительства новых домов, так и на улучшение использования существующего жилья.

Относительно самостоятельной проблемой формирования рынка жилья является приватизация государственного и муниципального жилья в регионах РУз, основанная на принципах добровольности и бесплатной передачи жилья квартиросъемщикам. В 90-х годах в среднем по РУз было приватизировано 30 % квартир, подлежащих приватизации. Темпы и масштабы приватизации жилья существенно различались по регионам РУз

При определении емкости рынка жилья необходимо учесть общую численность нуждающихся в улучшении жилищных условий, оценить платежеспособный спрос населения на жилье, определить соотношение в распределении жилья в порядке очереди и свободной купле квартир. Рынки жилья в регионах страны характеризуются различной емкостью и имеют региональные особенности структуры спроса. Так, по экспертным оценкам емкости рынка жилья в различных регионах в структуре общего спроса особенно высока доля спроса на расширение жилья в городах — 30—35 %, доля спроса на строительство индивидуальных домов — 20—25 %, а также доля спроса на приобретение новых квартир — 15—20 %.

Ситуация на рынке жилья во многом будет зависеть от жилищной политики государства: сохранения распределения бесплатного жилья малообеспеченным гражданам, предоставления

льготных ссуд для приобретения квартир и индивидуального жилищного строительства и др.

Для нормального функционирования рынка жилья в каждом регионе должна быть создана рыночная инфраструктура: агентства по покупке и продаже недвижимого имущества, фирмы по сдаче жилья в аренду, муниципальные конторы по регистрации жилого фонда и др.

Создание правовой базы рынка жилья включает разработку и принятие на уровне региональных администраций правовых актов, обеспечивающих покупку и продажу жилья как через различные посреднические М фирмы и конторы, так и путем прямой купли-продажи между гражданами с соответствующим нотариальным оформлением документов и уплатой налогов в местный бюджет.

Важное место в структуре регионального рынка недвижимости занимает рынок *нежилых помещений*. Экономические условия во многих регионах недостаточно благоприятны для приобретения нежилых помещений в собственность; на данном рынке преобладающей формой владения является аренда. Спрос на приобретение недвижимости в собственность предъявляют в основном крупные финансовые и предпринимательские структуры.

Основными показателями оценки нежилых помещений являются месторасположение, престижность района города, наличие мест для парковки автотранспорта, размещение в отдельном здании или в помещении с отдельным входом, качество отделки помещений и др.

Можно выделить несколько групп помещений, отличающихся качеством и уровнем цен аренды.

В первую группу входят престижные здания, соответствующие мировым стандартам, включая качественную отделку помещений, наличие необходимого оборудования, современных средств коммуникации глобального уровня. В эту группу входят бизнес-центры, центры международной торговли, выставочные центры и павильоны и другие современные здания, имеющие залы для деловых переговоров, приемов, презентаций, пресс-конференций, необходимое оборудование и т. д. Спрос на специализированные офисные центры предъявляют иностранные фирмы и крупные отечественные компании.

Вторая группа включает помещения муниципального и ведомственного нежилого фонда государственных и частных

предприятий, а также реконструированные квартиры. Эти помещения пользуются спросом у предприятий малого и среднего бизнеса.

Третья группа — складские помещения бывшей системы материально-технического снабжения и оптовой торговли, которые могут использоваться для складирования товаров, а также для размещения офисов торгово-посреднических фирм.

Четвертую группу составляют помещения промышленных предприятий. С появлением реальных собственников приватизируемых предприятий объем предложения недвижимости данного будет увеличиваться. Владельцы промышленной недвижимости в целях эффективного использования своего имущества предлагают на рынке резервные производственные площади и мощности, свободные складские и административные помещения, а также отдельные производственные комплексы с оборудованием.

Перспективные направления развития региональных рынков недвижимости включают:

- совершенствование государственного регулирования деятельности торгово-посреднических структур;

- дифференцированный подход к организации оборота земли в городах и сельской местности с учетом многообразия форм собственности и развития процессов приватизации;

- формирование рынка аренды недвижимости;

- поддержку ипотечного кредитования;

- страхование деятельности участников рынка недвижимости как системы управления коммерческими рисками.

Одной из главных проблем развития региональных рынков недвижимости является оформление прав собственности на объекты недвижимости и создание действенного механизма реализации этих прав. Практика рынка недвижимости показала необходимость совершенствования законодательной базы, которая должна предусматривать единую систему регистрации прав на недвижимость, правовое регулирование использования земель, включающее порядок приватизации земельных участков на территории городов, оценку недвижимости, правила продажи недвижимости с публичных торгов. При общей ориентации на снятие ограничений на продажу недвижимости практическая реализация этого принципа должна учитывать особый статус земли.

Принципы государственного регулирования регионального рынка недвижимости связаны с оперативным управленческим воздействием на

процедуры взаимоотношений между органами республиканского и регионального управления, с одной стороны, и субъектами рынка недвижимости — с другой. Это касается прежде всего ответственности субъектов рынка за соблюдение законов и правовых актов, регулирующих право собственности на объекты недвижимости, порядок приватизации государственного и муниципального имущества, правила регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним, условия аренды и выкупа недвижимости, предоставление гражданам средств на возвратной, платной и срочной основе из региональных бюджетов на строительство жилья, проведение риэлторской деятельности и другие аспекты взаимоотношений региональных органов власти и субъектов рынка.

К числу основных направлений государственного регулирования регионального рынка недвижимости относятся:

- регулирование отношений собственности на недвижимое имущество;
- создание гибкой системы налогообложения недвижимости, обеспечивающей оптимальное сочетание общерегиональных интересов, интересов владельцев недвижимости и ее арендаторов;

3.7. Региональный рынок непродовольственных товаров

Изучение регионального рынка непродовольственных товаров предполагает анализ основных тенденций и факторов, определяющих масштабы и темпы развития рынка, его емкости, товарной и региональной структуры.

На развитие регионального рынка непродовольственных товаров оказывает влияние множество факторов:

- уровень развития и структура производства потребительских товаров и услуг;
- интенсивность межрегиональных и международных связей;
- уровень денежных доходов населения;
- дифференциация социально-экономических групп населения по размеру среднедушевых доходов;
- система цен на потребительские товары и услуги;
- темпы инфляции;
- уровень развития системы розничной торговли;
- интенсивность маркетинговой деятельности;

- научно-технический прогресс в сфере производства, реализации и потребления товаров и услуг;
- демографический состав населения, распределение населения по видам занятости;
- национальные привычки и традиции потребления;
- природно-климатические условия;
- образовательно-культурный уровень и др.

Действие этих факторов зависит от существенных региональных особенностей, которые в совокупности формируют региональную структуру спроса, предложения и цен на потребительском рынке.

Емкость регионального рынка непродовольственных товаров формируется, с одной стороны, под влиянием платежеспособного спроса населения и потребности организаций непроизводственной сферы, а с другой стороны, зависит от возможностей производства, межрегиональных торгово-экономических связей, уровня рыночной инфраструктуры. Таким образом, при анализе и прогнозировании емкости рынка производство и потребление следует рассматривать в органическом единстве и взаимосвязи. Чтобы оценить емкость регионального рынка непродовольственных товаров, необходимо учитывать сдвиги в социально-демографической структуре населения, дифференциацию групп населения по уровню доходов, возрастание удельного веса населения, занимающегося предпринимательской деятельностью и др., сдвиги в структуре производства.

Чтобы глубже понять основные факторы и процессы развития регионального рынка непродовольственных товаров, необходимо рассмотреть состав субъектов этого рынка и формы их взаимодействия.

К субъектам регионального рынка непродовольственных товаров относятся:

- предприятия и организации легкой промышленности;
- производства товаров культурно-бытового и хозяйственного назначения;
- ассоциации оптовой и розничной торговли;
- посреднические фирмы;
- торговые дома;
- оптовые ярмарки, выставки, павильоны;
- внешнеторговые фирмы;
- центры по изучению спроса и емкости рынка;

- фирмы послепродажного обслуживания;
- маркетинговые фирмы;
- рекламные агентства и другие организации.

Субъекты рынки непродовольственных товаров взаимодействуют с другими хозяйствующими субъектами и органами управления региона:

- транспортными и экспедиционными агентствами;
- организациями Госторгинспекции;
- территориальном управлением Министерства антимонопольной политики;
- управлением Государственного таможенного комитета;
- торгово-промышленной палатой;
- лицензионной талатой;
- комитетами (отделами) торговли и потребительского рынка областной (краевой) администрации;
- другими рыночными и управленческими структурами.

Важным направлением изучения рынка является сравнительный анализ распределения потоков непродовольственных товаров между субъектами рынка — предприятиями государственной и негосударственной собственности. Так, по данным обследования, из общего объема товарных ресурсов негосударственных розничных предприятий 25 % поступает непосредственно от промышленных предприятий-производителей по прямым связям, 10 % поступает от оптовых фирм, 34 % — от других посреднических фирм и 31 % — от частных лиц и других источников. Такая структура товарных потоков достаточно полно соответствует формам и характеру коммерческих связей негосударственных розничных предприятий, которые, как правило, характеризуются относительно небольшими размерами торговых мощностей, товарооборота и численности занятых, что не позволяет им выходить на прямые связи с крупными промышленными и оптовыми фирмами и заставляет ориентироваться на поставки от частных лиц и небольших посреднических фирм.

В отличие от них, государственные и муниципальные торговые предприятия, которые представлены, как правило, довольно крупными магазинами и универмагами, а также различными объединениями, больше ориентируются на поставки по прямым связям с промышленностью (37 %) и оптовыми фирмами (18 %) и

другими посредническими организациями (29%) и меньше — на поставки от частных лиц (16 %).

Чтобы определить основные параметры перспективного развития рынка непродовольственных товаров нужно оценить масштабы развития этого рынка, его емкость, товарную и региональную структуры.

Комплексное изучение рынка непродовольственных товаров предполагает анализ его конъюнктуры, а также обеспеченности торговой сети запасами для нормального функционирования товарного обращения в регионе.

В настоящее время на региональных рынках непродовольственных товаров представлен достаточно широкий ассортимент продукции как импортного, так и отечественного производства. Спрос на эти товары относительно устойчив, хотя и не столь активен по сравнению с продовольственными товарами. Тем не менее, несмотря на разнообразие продукции, предложение в розничной торговле не вполне соответствует структуре потребительского спроса: ассортимент товаров не всегда удовлетворяет покупателя со средними доходами, невелика доля недорогих импортных и отечественных видов продукции.

Несмотря на насыщение потребительского рынка импортной продукцией, по некоторым товарным группам отечественным производителям пока удастся выдерживать конкуренцию со стороны зарубежных фирм. Уровень платежеспособного спроса большинства покупателей заставляет их ориентироваться на отечественную продукцию, а сложившаяся экономическая ситуация приводит к росту спроса на относительно недорогие товары, что снижает спрос на более дорогую импортную продукцию.

При анализе и прогнозировании платежеспособного спроса следует учитывать региональные особенности потребления, которые влияют как на ассортиментную структуру производства, так и на формирование товарооборота.

В составе рынка непродовольственных товаров выделяется рынок товаров длительного пользования. Для прогнозирования емкости рынка товаров длительного пользования необходимо определить не только общий объем и товарную структуру платежеспособного спроса, но и уровень обеспеченности населения данными товарами.

Формирование и развитие потребности в товарах длительного пользования в значительной степени зависит от уровня обеспеченности населения этими товарами, фактора физического и морального износа, жилищных условий населения, развития инфраструктуры послепродажного обслуживания и других факторов. При прогнозировании потребности становится важным фактор насыщения, так как накопление населением товаров длительного пользования имеет определенный предел.

Наиболее быстрый рост обеспеченности происходит по таким товарам, как автомобили, холодильники, телевизоры. Анализ расчетных коэффициентов эластичности спроса на товары длительного пользования от денежных доходов населения показывает, что указанные товары (автомобили, телевизоры, холодильники, а также мебель) обладают наиболее высокой эластичностью.

Количественную характеристику насыщения потребности в товарах длительного пользования может дать сопоставление фактической обеспеченности с уровнем развитых индустриальных стран. Наиболее заметно отставание по показателям обеспеченности автомобилями, видеомэгнитофонами, компьютерами. По стиральным машинам при высоком общем уровне обеспеченности низка обеспеченность автоматическими машинами. Анализируя показатели обеспеченности, не следует забывать о факторе морального износа, возникающего в результате производства новых высококачественных и технически более совершенных моделей.

Жилищные условия населения и развитие инфраструктуры играют определенную роль при формировании потребности в мебели, холодильниках, стиральных машинах, телевизорах. Этот факт подтверждается и выборочными обследованиями, по результатам которых спрос на эти товары существенно выше в тех семьях, которые имеют высокий показатель полезной площади на одного члена семьи, и в тех регионах, где выше уровень развития инфраструктуры послепродажного обслуживания.

При прогнозировании потребности населения регионов в автомобилях, телевизорах и других технически сложных товарах следует учитывать не только рост денежных доходов населения. Эти товары для нормальной эксплуатации требуют развития системы автосервиса, фирм по ремонту и техобслуживанию бытовых приборов, современных телецентров, обеспечивающих зоны устойчивого приема передач и тому подобную

инфраструктуру. Особенно сильно влияет фактор обеспеченности инфраструктурой на емкость рынка автомобилей. Кроме учета уровня денежных доходов, необходимого для покупки автомобиля и его содержания (на которые уходит до 20 % среднего дохода семьи: покупка бензина, запчастей, ремонт и техобслуживание, расходы на стоянки и гаражи)", необходимо иметь в виду, что, по данным выборочных обследований, недостаточное развитие автосервиса и дорожной сети в отдельных районах РУз ограничивает спрос населения, так как многих покупателей, имеющих материальные возможности, от покупки автомобиля удерживает неразвитость дорожной сети и автосервиса.

В условиях рыночной экономики центральная роль в развитии производства потребительских товаров отводится малому бизнесу. Известно, что в ряде отраслей (легкой промышленности, торговли, сферы услуг) малые предприятия особенно эффективны. Мировой опыт показывает, что при создании малых предприятий отдается предпочтение менее трудоемким и капиталоемким производствам, учитывается наличие местного сырья, емкость регионального рынка и другие факторы (рост удельного веса потребительских товаров в общем объеме производства), динамику роста денежных доходов населения региона — предпринимательских доходов, доходов от собственности, социальных выплат, доходов из других источников, а также индексацию доходов с учетом инфляции. Учет региональных особенностей формирования платежеспособного спроса населения на непродовольственные товары имеет большое значение для правильного определения емкости регионального рынка, для прогнозирования объема производства потребительских товаров, а также для оценки структуры возможных межрегиональных торгово-экономических связей.

Таким образом, если спрос на продовольственные товары в большей степени формируется под влиянием физиологических потребностей в продуктах питания, то спрос на непродовольственные товары в первую очередь зависит от размеров денежных средств, которые население может направить на приобретение этих товаров. При этом структура платежеспособного спроса различна для разных районов страны и социально-экономических групп населения и во многом определяется характером размещения производства и сферы обращения в регионе.

Анализ развития потребительского рынка показывает, что в 90-х годах на развитие региональных рынков оказали влияние такие

факторы, как падение производства потребительских товаров почти во всех отраслях промышленности, неэффективное использование собственности, ошибки в ходе приватизации, неустойчивое положение мелких и средних частных предприятий в сфере производства, высокие ставки налогообложения и неэффективная система сбора налогов.

В настоящее время уровень развития рынка непродовольственных товаров в РУз в целом и в ее регионах не соответствует условиям свободного межрегионального движения товаров.

Опыт развития промышленности США и Западной Европы свидетельствует о том, что высокая концентрация единичных мощностей не везде эффективна

При создании новых производств потребительских товаров в качестве источников капиталовложений можно рассматривать иностранные кредиты и внутренние ресурсы акционерных и частных предприятий. Как альтернативу иностранным кредитам можно рассматривать различные формы производственного сотрудничества с зарубежными фирмами. Эта форма получения иностранного капитала могла бы не только способствовать внедрению современных технологий, развивающих экономику регионов, но и содействовать увеличению экспорта товаров.

В переходный период к развитым рыночным отношениям преобразование и модернизация производства потребительских товаров имеют определяющее значение для реструктуризации экономики регионов. Производство нерентабельной и не отвечающей требованиям рынка продукции под действием его законов будет сокращаться. При этом необходима государственная поддержка тех отраслей производства, которые имеют благоприятные условия для развития в регионе и могут при сокращении издержек производства обеспечить высокое качество товаров. Наконец, следует стимулировать развитие новых прогрессивных отраслей промышленности, производящих конкурентоспособные товары как для экспорта, так и для внутренней торговли. Особенно выгодно развивать производство такой продукции, которая требует относительно низких капиталовложений и приложения квалифицированного труда.

Развитие промышленности потребительских товаров, особенно ее самых современных отраслей, должно улучшить структуру

экономики регионов и привести к постепенному сокращению неэффективного производства.

Преобразование экономической структуры производства может идти по двум направлениям: усовершенствование и реконструкция уже существующих производственных мощностей и создание нового производственного потенциала в соответствии с моделью структурных изменений, предусмотренной в программах развития регионов. Хотя, вероятно, модификация существующих производственных мощностей потребует меньших затрат и будет происходить на более высоких уровнях использования производственной инфраструктуры и сооружений. Создание нового промышленного потенциала в этом случае будет связано с международным обменом, в частности, это касается оборудования и машин. Модернизация необходима для всех отраслей промышленности потребительских товаров, чтобы уменьшить расход материалов, улучшить качество и технический дизайн производимой продукции. Устаревшее оборудование на предприятиях следует заменить гибкими производственными системами, которые можно приспособить к изменению профиля производства. Гораздо дешевле и быстрее использовать уже готовые структуры, чем разрабатывать и осуществлять новые проекты, требующие больших затрат. Такие преобразования должны разрабатываться по инициативе самостоятельных и ориентированных на рынок предприятий.

В условиях рынка функции регулирования и координирования производства товаров культурно-бытового и хозяйственного назначения на предприятиях промышленности возлагаются на ассоциации оптовой торговли и другие коммерческие организации. При этом органы региональной администрации разрабатывают прогнозы развития потребительского рынка и осуществляют экономическое регулирование, направленное на сбалансированность потребительского рынка в данном регионе.

В развитии производства и реализации потребительских товаров, особенно технически сложных, большую роль могут сыграть региональные акционерные общества и объединения в рамках области, края, крупного экономического района. Региональное акционерное объединение (межотраслевой акционерный комплекс промышленных и торговых предприятий различных форм собственности) является эффективной формой кооперирования

производства, эффективного использования материальных и трудовых ресурсов и мобилизации денежных средств его участников для обеспечения высоких технико-экономических показателей производства потребительских товаров на предприятиях, способствует насыщению рынка новыми конкурентоспособными товарами с высокими потребительскими свойствами.

В межотраслевой акционерный комплекс могут входить промышленные предприятия (объединения), оптово-розничные торговые организации различных форм собственности, производственные частные предприятия на основе паевых взносов для осуществления совместной скоординированной деятельности, направленной на подготовку производства, серийный выпуск и реализацию потребительских товаров на основе взаимной заинтересованности и взаимной, ответственности.

Основными задачами межотраслевого акционерного комплекса являются:

- разработка конъюнктурных прогнозов по номенклатуре выпускаемых и осваиваемых товаров, изучение и формирование спроса и другая маркетинговая деятельность;
- проведение научно-исследовательских и экспериментальных конструкторских и дизайнерских работ по созданию новых товаров, патентно-лицензионное обеспечение;
- проведение НИР по разработке и внедрению прогрессивных технологий производства товаров;
- разработка, изготовление и внедрение технологической оснастки и других средств технологического обеспечения для производства товаров;
- оказание информационных, коммерческих и посреднических услуг по кооперации участников комплекса в выпуске товаров, вовлечению резервов их производственных и материальных ресурсов;
- реклама выпускаемой продукции;
- участие совместно с фирмами и ассоциациями оптовой торговли в формировании структуры регионального рынка по ассортименту и номенклатуре товаров;
- осуществление мероприятий, направленных на развитие материально-технической базы собственных предприятий и всего комплекса для эффективного использования промышленного потенциала региона в развитии производства товаров;

- промышленный выпуск опытных партий новых товаров и их пробная реализация;
- разработка и выпуск таро-упаковочной и полиграфической продукции;
- организация собственной фирменной торговли.

Важной частью функционирования рынков непродовольственных товаров является система соответствующего информационного обеспечения. В настоящее время формирование баз данных о состоянии и развитии отдельных товарных рынков осуществляется различными организациями, их деятельность в регионе не координируется. В результате, несмотря на большое число фирм, специализирующихся на сборе и анализе информации, ни одна из них не располагает полной информацией о комплексном развитии регионального рынка непродовольственных товаров.

Дальнейшее развитие информационного обеспечения предполагает создание единого межрегионального информационного пространства и расширение возможностей для получения всеми субъектами региональных рынков качественной и полной информации о состоянии товарных рынков, включая показатели, характеризующие объем и структуру спроса, предложения, запасов, динамику цен, характеристики продукции и т. д. Для этого необходимы региональные и межрегиональные информационно-маркетинговые центры с соответствующими банками данных, методическим и программным обеспечением. Нужен и механизм информационного обмена между информационными центрами и субъектами региональных рынков.

3.8 Потребительский комплекс

3.8.1 Основные понятия, сущность и состав потребительского комплекса

Процессы разработки и реализации социальной политики государства могут успешно осуществляться лишь тогда, когда имеют под собой соответствующую материальную основу, требуемые объемы финансирования и организационно-экономический механизм, способный претворить в жизнь цели и задачи этой политики как в масштабе страны, так и на каждом уровне социальной практики.

Поэтому в процессе динамического формирования и функционирования национальной хозяйственной системы в ней исторически объективно складывается масштабный, многоаспектный по своему профилю и сложный по своей организационной и управленческой структуре элемент — потребительский комплекс.

Потребительский комплекс национальной экономики — совокупность отраслей и видов экономической деятельности, занятых производством товаров народного потребления и предоставлением населению разнообразных услуг, призванных удовлетворить полноценный набор тех личных и общественных потребностей, которые непосредственно связаны с созданием условий и достижением целей экономического и социального прогресса государства и общества, с формированием личности гражданина, с обеспечением воспроизводства трудового и личностного потенциалов нации, с решением текущих задач обеспечения нормальной жизнедеятельности общества в целом, отдельных социальных групп и слоев населения, отдельных граждан и членов их семей.

Потребительский комплекс национальной экономики включает в себя две группы отраслей, связанных с производством продукции и услуг:

1. Группу отраслей, связанных с производством продовольственных и непродовольственных товаров народного потребления.

2. Группу отраслей, связанных с производством, предоставлением и потреблением работ и услуг, удовлетворяющих конкретные общественные и личные социальные потребности граждан страны.

Первую группу отраслей потребительского комплекса принято называть материально-вещественным сектором социальной сферы национальной экономики, а вторую — социально-культурным сектором.

Определяя состав секторов и отраслей потребительского комплекса национальной экономики, выявляя необходимость, целесообразность и содержание их функций, следует уточнить такие понятия, как «вид экономической деятельности» и «отрасль экономики».

В соответствии с методическими рекомендациями статистической комиссии ООН, содержащейся в Международной стандартной отраслевой классификации всех видов экономической

деятельности — МСОК, эти понятия различаются и тракуются следующим образом.

Экономическая деятельность как процесс есть сочетание действий, приводящих к получению определенного перечня продукции. Это достигается тогда, когда объединяются ресурсы (оборудование, рабочая сила, технологическое сырье и материалы) и производственный процесс для создания конкретных товаров и услуг.

Отрасль экономики есть совокупность всех производственных единиц, осуществляющих преимущественно одинаковый или сходный вид производственной деятельности.

Данное толкование и разделение этих понятий объясняется наличием в национальной экономике социально ориентированного рыночного типа ситуации, при которой в условиях растущей конкуренции одни и те же виды продукции, работ и услуг производятся и реализуются несколькими автономными субъектами хозяйствования, принадлежащими к различным формам собственности, но не имеющими при этом жесткой организации системы управления, ведомственной принадлежности и подчиненности.

Такое положение делает отдельные отрасли национальной экономики, в том числе и ее потребительского комплекса, «размытыми» по предмету своей деятельности, своей организационной структуре и системе управления. Однако, действуя в рамках единого национального экономического пространства, отдельные отраслевые звенья и автономные субъекты хозяйствования потребляют конкретные виды ресурсов, формирующиеся в этом пространстве, реализуют в нем подавляющую массу результатов своего труда. А это требует соблюдения соответствующего баланса между спросом и предложением ресурсов, товаров и услуг на едином национальном рынке и в отдельных его сегментах. Требуется безусловного учета влияния экспортно-импортных связей в процессе производства и потребления ресурсов, товаров и услуг, разработки эффективного механизма государственного регулирования ресурсосбережения из единого национального экономического центра страны.

Из определений понятий «вид экономической деятельности» и «отрасль экономики» вытекает то обстоятельство, что:

- во-первых, любое предприятие, действующее в рамках национальной хозяйственной системы и реализующее результаты своего труда (продукцию, работы, услуги) как на внутреннем

(национальном), так и на внешнем (за пределами страны) рынках, независимо от форм собственности может производить любой и самый разнообразный ассортимент продукции, работ или услуг;

- во-вторых, любое многопрофильное предприятие может производить продукцию, работы или услуги, относимые к различным видам экономической деятельности и различным отраслям экономики;

- в-третьих, такие многопрофильные предприятия могут согласно действующему в РУз законодательству объединяться в различные организационно-правовые формы (государственные и муниципальные предприятия, АОО, СП, ассоциации, союзы, фонды, товарищества и т. п.);

- в-четвертых, различные виды экономической деятельности и практика функционирования отдельных отраслей национальной экономики могут осуществляться как на коммерческой, так и на некоммерческой основе.

В связи с этим, разделяясь на две крупные группы отраслей, потребительский комплекс национальной экономики страны представляет сегодня высокоразвитую структуру.

В частности, в первую группу отраслей этого комплекса входят: А. Сельское хозяйство, охота и лесоводство, в том числе:

1. Сельское хозяйство, охота и связанная с этим деятельность по предоставлению услуг, включая:

- растениеводство: выращивание сельскохозяйственных культур, товарное овощеводство, садоводство (выращивание зерновых культур, овощей, фруктов, орехов, культур для производства напитков, масляных культур, сахара, лекарственных культур и т. д.);

- животноводство: выращивание домашних животных, производство продукции животноводства;

- выращивание культур в сочетании с разведением скота;

- сельскохозяйственная деятельность по предоставлению услуг в области растениеводства и животноводства;

- охота, промысел и разведение дичи, включая связанную с этим деятельность по предоставлению услуг, производство прочих продуктов охотничьего промысла.

2. Лесоводство, лесозаготовки и связанная с этим деятельность по предоставлению услуг, в том числе:

- лесоводство (сбор семян деревьев и кустарников, выращивание их сеянцев и саженцев);

- лесозаготовки;
- сбор дикорастущих лесных продуктов;
- предоставление услуг, относящихся к лесному хозяйству.

Б. Рыболовство, деятельность рыбокомбинатов и рыбных ферм; деятельность по предоставлению услуг, связанных с рыболовством (рыболовство, промысел китов, дельфинов, ракообразных, моллюсков и добыча других морепродуктов, рыбоводство и выращивание водорослей); предоставление услуг, связанных с рыбоводством.

В. Обрабатывающая промышленность, включая:

1. Производство пищевых продуктов и напитков:

- переработка и консервирование мяса, рыбных продуктов, овощей, мясных жиров (производство мяса и мясопродуктов, переработка и консервирование рыбы и рыбопродуктов, фруктов и овощей, растительных и животных масел и жиров);
- производство молочных продуктов;
- производство продуктов мукомольной промышленности, крахмалов, крахмальных продуктов и готовых кормов для животных;
- производство прочих пищевых продуктов (производство хлебобулочных изделий, сахара, какао, шоколада, кондитерских сахаристых изделий, макарон, лапши и аналогичных мерных изделий и др.);
- производство напитков (дистилляция, ректификация и смешивание спиртных напитков; производство этилового спирта из сброженных материалов, вин; производство солода и напитков из него; производство безалкогольных напитков и бутилирование минеральных вод).

2. Производство табака и табачных изделий.

3. Производство текстильных изделий:

- прядильное, ткацкое и отделочное производство (подготовка волокна, отделка тканей, изготовление готовых хлопчатобумажных тканей, изготовление готовых шерстяных и шелковых тканей, прочих готовых и суровых тканей);
 - производство текстильных изделий и прочих (производство готовых текстильных изделий; производство ковров и ковровых изделий, канатов, веревки, шпагата и сетного полотна, галантерейных текстильных изделий, войлока и нетканых материалов и т. д.);
 - производство трикотажных и вязаных тканей.
4. Производство одежды и крашение меха:

- производство одежды (производство верхней одежды, белья, спортивной одежды, предметов трикотажной и текстильной галантерей, головных уборов (кроме меховых), рабочей одежды и т. д.);
- выделка и крашение мехов; производство изделий из натурального меха.

5. Дубление и выделка кожи; производство чемоданов, сумок, спортивных изделий:

- производство обуви (производство кожаной и резиновой обуви, спортивной обуви и др.).

6. Производство древесных, деревянных и пробковых изделий, кроме мебели; производство изделий из соломки и плетенки, в том числе:

- лесопиление и строгальное производство;
- производство изделий из дерева, пробки, соломки и плетенки (производство листовой фанеры, клееной фанеры, ламированной и древесностружечной плиты, деревянных строительных конструкций и деталей, деревянной тары, прочих деревянных изделий).

7. Производство целлюлозы, бумаги, картона и изделий из них (гофрированной бумаги, бумажной и картонной тары и т. д.).

8. Издательское дело, полиграфическая промышленность и воспроизведение печатных материалов, в том числе:

- издательское дело (издание книг, брошюр, нотных сборников и прочей печатной продукции, газет, журналов и периодических публикаций, материалов, записанных на технических носителях, и другие виды издательской деятельности);
- полиграфическое исполнение и услуги, связанные с полиграфическим исполнением;
- воспроизводство записанных материалов и услуги, связанные с воспроизводством записанных материалов.

9. Производство продукции химической промышленности:

- производство красок, лаков, фармацевтических препаратов, медицинских химических веществ и лекарственных препаратов из растительных продуктов, мыла и моющих средств, чистящих и полирующих препаратов и др.

10. Производство резиновых и пластмассовых изделий:

- производство резиновых покрышек и камер, нарезка и восстановление резиновых покрышек, производство изделий из пластмасс, пластмассовой тары и др.

11. Производство неметаллических минеральных продуктов (производство стекла и изделий из него, производство нестроительных и неогнеупорных керамических изделий, гипса, керамики и т. п.).

12. Производство металлургическое (производство металлопродукции из черных металлов; производство проката тяжелых, благородных и редкоземельных металлов, отливок из них и т. п.).

13. Производство металлообрабатывающее, кроме производства машин и оборудования (производство цистерн, резервуаров и металлических емкостей, производство разного инструмента и скобяных изделий общего применения и др.).

14. Производство бытовых приборов и специализированного оборудования (производство оборудования для коммунального хозяйства; производство пожарной техники; производство машин и оборудования для медицинской промышленности и т. д.).

15. Производство канцелярских, бухгалтерских и электронно-вычислительных машин (производство средств механизации и автоматизации управленческого и инженерно-технического труда, электронно-вычислительной техники).

16. Производство электрических машин и аппаратуры, не включенных в другие группировки (производство электродвигателей, генераторов и трансформаторов, источников автономного электропитания, ламп и осветительного оборудования, электрооборудования, не включенного в другие группировки).

17. Производство оборудования и аппаратуры для радио, телевидения и связи (производство электронных ламп, электронно-лучевых трубок и электронных компонентов; производство теле- и радиопередатчиков и аппаратуры для кабельной, телефонной и телеграфной связи, теле- и радиоприемников и сопутствующих потребительских товаров).

18. Производство медицинских приборов, точных и оптических инструментов, часов и приборов времени (производство медицинских инструментов, приборов для измерений, проверки, испытаний, навигации и прочих целей, оптических приборов, фото- и кинооборудования).

19. Производство автомобилей, прицепов и полуприцепов (производство корпусов (кузовные работы) для автомобилей;

производство прицепов и полуприцепов, автомобильных двигателей, деталей и принадлежностей для автомобилей, гаражного и автозаправочного оборудования).

20. Производство транспортных средств (строительство и ремонт судов и лодок; производство железнодорожных, трамвайных локомотивов; рельсового подвижного состава, оборудования и деталей для них, воздушных и космических летательных аппаратов; производство оборудования и деталей для летательных аппаратов, а также производство транспортных средств, не включенных в другие группировки).

21. Производство мебели, товаров, учебно-наглядных пособий и учебного оборудования, оборудования, инвентаря и принадлежностей для театрально-зрелищных представлений и учреждений культуры; производство вспомогательных изделий для легкой промышленности и предметов хозяйственно-бытового назначения; производство готовых изделий, не включенных в другие группировки (производство бытовой, специальной мебели, мебельной фурнитуры и составных частей мебели; производство готовых изделий, не включенных в другие группировки спортивных товаров, игр и игрушек из разных материалов, музыкальных товаров, ювелирных изделий и смежных изделий художественных промыслов, произведений искусства и предметов коллекционирования и др.).

Г. Электроэнергия, газ и водоснабжение (снабжение электроэнергией, газом, паром и горячей водой — производство, сбор и распределение электроэнергии, газа; распределение газообразного топлива по трубопроводке; снабжение паром и горячей водой). Сбор, очистка и распределение воды (очистка воды, производство льда и холода).

Д. Строительство, в том числе:

- подготовка строительных участков;
- строительство законченных зданий и сооружений или их частей (зданий и сооружений торговли, общественного питания, жилищно-коммунального хозяйства, охраны окружающей среды и рационального природопользования; предприятий здравоохранения, науки и научного обслуживания, образования, культуры, искусства, органов государственного управления, обороны, государственной безопасности, финансов; спортивных и оздоровительных зданий, сооружений).

Не менее масштабен и сложен второй элемент потребительского комплекса страны. Он состоит из отраслей и видов деятельности, объединенных в комплекс отраслей социально-культурного и социально-бытового обслуживания. В его состав включаются:

А. Оптовая и розничная торговля, ремонт и техническое обслуживание автомобилей и мотоциклов, бытовых приборов и предметов личного потребления, а также бытовыми товарами (текстильными изделиями, одеждой и обувью, бытовыми приборами, изделиями и оборудованием. Фармацевтическими и медицинскими товарами, косметикой, парфюмерией и др.); промежуточными продуктами, кроме сельскохозяйственных, отходами и ломом, машинным оборудованием, производственными материалами и др.

1. Розничная торговля, кроме торговли автомобилями и мотоциклами (неспециализированная розничная торговля в неспециализированных магазинах преимущественно пищевыми продуктами, напитками и табачными изделиями, а также розничная торговля в прочих неспециализированных магазинах; розничная торговля продовольственными товарами в специализированных магазинах (овощами, фруктами, молочными продуктами и яйцами, мясом и мясопродуктами, рыбой и морепродуктами, а также продукцией, изготовленной из них, хлебом, мучными, кондитерскими изделиями, сахаром и т. д.). Торговля непродовольственными товарами в специализированных магазинах (фармацевтическими товарами, косметикой и туалетными принадлежностями, текстильными изделиями, одеждой, обувью и изделиями из кожи, бытовыми приборами, машинами, оборудованием, скобяными изделиями, красками и стеклом, оборудованием, скобяными канцелярскими принадлежностями, газетами, книгами, фотопринадлежностями и т. д.), а также торговля подержанными товарами в магазинах и торговля не в магазинах (через фирмы, выполняющие заказы по почте, через палатки и рынки и т. д.).

2. Ремонт бытовых товаров и предметов длительного пользования (обуви, изделий из кожи и меха, бытовых электроприборов и бытовой радиоэлектронной аппаратуры, часов, ювелирных изделий, одежды, домашних текстильных изделий, бытовых товаров и предметов личного пользования и т. д.).

Б. Гостиницы и рестораны (деятельность гостиниц, мотелей, площадок для кемпингов и прочих мест краткосрочного отдыха; деятельность ресторанов, баров и столовых).

В. Транспорт, складское хозяйство и связь, включая деятельность: --- сухопутного транспорта (магистрального железнодорожного, пассажирского, автомобильного транспорта, подчиняющегося и не подчиняющегося расписанию; городского трамвайного и троллейбусного транспорта и метрополитена);

- водного транспорта (морского, внутреннего водного);

- воздушного транспорта (подчиняющегося и не подчиняющегося расписанию);

- транспорта бюро путешествий и экскурсий, транспортно-эксплуатационных ведомств и туристских агентств по оказанию помощи туристам.

Г. Связь (деятельность национальной почты, курьерская и электрическая связи).

Д. Финансовое посредничество:

- кроме страхования и пенсионного обеспечения (денежное посредничество, включая деятельность центрального и коммерческих банков, а также прочее финансовое посредничество);

- страхование и пенсионное обеспечение, кроме обязательного социального страхования (страхование жизни, пенсионное обеспечение и прочее страхование граждан);

- деятельность, являющаяся вспомогательной по отношению к финансовому посредничеству, страхованию и пенсионному обеспечению (управление финансовыми рисками, биржевые операции с фондовыми ценностями, кроме услуг коммерческих банков).

Е. Деятельность по операциям с недвижимым имуществом и арендой, исследовательская и коммерческая:

- по операциям с недвижимым имуществом (вспомогательная, с собственным или арендуемым имуществом, включая вспомогательную деятельность по операциям с недвижимым имуществом за вознаграждение или на договорной основе);

- лизинг или аренда машин и оборудования без оператора; аренда бытовых товаров и предметов личного пользования (лизинг или аренда сухопутных транспортных средств без водителя, водных или воздушных транспортных средств без экипажа; лизинг

или аренда сельскохозяйственных машин без оператора, машин и оборудования для производственного или гражданского строительства без оператора, машин и оборудования для офисов; лизинг или аренда (прокат) бытовых товаров и предметов личного пользования, не включенных в другие группировки, и др.);

- деятельность, связанная с компьютерами {консультации по компьютерным комплексам технических средств, по программному обеспечению, по информационному обеспечению и обработке данных; разработка автоматизированных информационных систем, систем для научных исследований, систем проектирования и управления на основе компьютерных баз данных, техническое обслуживание и ремонт оргтехники для офисов, электронно-вычислительных машин и компьютеров совместного с ними периферийного оборудования; разработка системных и прикладных программных средств}; деятельность, связанная с использованием компьютеров и информационных технологий на базе компьютеров;

- деятельность в области исследований и разработок (исследования и разработки в области естественных, технических, общественных и гуманитарных наук);

- деятельность коммерческая и техническая (в области права, составление счетов, бухгалтерский учет и ревизии; консультации по вопросам налогообложения; исследование конъюнктуры рынка; деятельность в области архитектуры, гражданского и промышленного строительства; технические испытания и анализ; деятельность по сертификации продукции и аттестации производств; деятельность метрологических служб; деятельность по стандартизации и в области геологии, гидрометеорологии; деятельность в области рекламы и экспертиза проектов; деятельность коммерческая и прочая, включающая деятельность по найму рабочей силы и обеспечению персоналом, деятельность по расследованию и обеспечению безопасности частных лиц и имущества; деятельность по чистке и уборке зданий; деятельность в области фотографии, деятельность в области упаковки и др.).

Ж. Государственное управление и оборона; обязательное социальное страхование, в том числе:

— деятельность в области государственного управления и обороны; деятельность в области обязательного социального страхования, деятельность по управлению государством и в области формирования социально-экономической политики

общества, включая деятельность по всем аспектам в области управления на государственном уровне, а также регулирование деятельности учреждений, обеспечивающих медицинское обслуживание, образование, культуру и поддерживаемое на государственном уровне официальные программы, кроме социального страхования; регулирование и содействие развитию более эффективной коммерческой деятельности; деятельность по предоставлению вспомогательных услуг правительству в целом; деятельность в области предоставления услуг обществу в целом, включая деятельность по иностранным делам в области обороны, охраны общественного порядка и безопасности, в области сбора и анализа статистических данных по социально-экономическому развитию общества, в области защиты окружающей среды; деятельность в области обязательного социального страхования.

3. Образование, здравоохранение, коммунальные и социальные услуги:

— деятельность в области образования (деятельность по формированию системы народного образования, системы общего и профессионального среднего и высшего образования, а также по формированию системы непрерывного образования для взрослых и прочая деятельность в области образования).

И. Здравоохранение и социальные услуги:

— деятельность в области здравоохранения и социальных услуг (деятельность по охране здоровья человека, включающая деятельность больниц и специализированных лечебных центров, санитарно-профилактических учреждений, врачебную и зубоветеринарную амбулаторную практику, прочую практику, санитарно-курортную деятельность и деятельность по охране здоровья, а также ветеринарную деятельность и деятельность в области социальных услуг с обеспечением проживания и без него).

К. Предоставление коммунальных, социальных, персональных услуги пр.:

— деятельность членских организаций (деятельность коммерческих, предпринимательских и профессиональных организаций; деятельность профсоюзов; региональных, политических, общественных и других частных организаций);

— деятельность в области организации и распространения информации, культу- спорта, отдыха и развлечений (деятельность в области кино, радио, телевидения, театра и прочих видов

искусства, связанных с распространением культуры, включая производство и распространение кино- и видеофильмов, драматическое искусство, музыку, живопись, литературу и др., а также деятельность по распространению коммерческой информации и оперативной информации о погоде и состоянии окружающей среды и др.; деятельность библиотек, архивов, музеев и прочая аналогичная деятельность в области культуры, а также работа по охране исторических памятников, мест и зданий, ботанических садов, зоопарков и заповедников, спортивная деятельность и деятельность по организации отдыха и развлечений;

— деятельность в области жилищно-коммунального хозяйства (деятельность по предоставлению жилищно-коммунальных услуг, включая деятельность по стирке, чистке и окраске текстильных изделий и изделий из меха, а также деятельность парикмахерских салонов и лечебных коммерческих учреждений, деятельность по организации похорон и связанные с этим ритуальные услуги, по ремонту жилищ (квартир, домов) и строительству индивидуального жилья, по предоставлению других жилищно-коммунальных и индивидуальных услуг);

— деятельность в обрабатывающей промышленности, осуществляемая по частным заказам или на договорной основе (производство продукции в обрабатывающей промышленности, осуществляемое по частным заказам за вознаграждение или на договорной основе, кроме изготовления металлических изделий, машин и оборудования, включая производство: пищевых продуктов, напитков и табачных изделий; текстильных изделий, одежды, обуви и изделий из кожи, древесины, изделий из древесины и пробки, из соломки и плетенки; бумаги и изделий из бумаги; резиновых и пластмассовых изделий, мебели и др.; счетных электронно-вычислительных машин и прочего оборудования для офисов, электротехнического оборудования и электрических машин, радиоэлектронной аппаратуры для радио, телевидения и связи; производство медицинских приборов, точного и оптического инструмента, наручных и прочих часов, автомобилей, прицепов и полуприцепов и др.; ремонт металлических изделий, машин и оборудования, включая ремонт газовых металлических изделий, счетных электронно-вычислительных машин и оборудования для офисов, электрических машин и прочего электротехнического оборудования; ремонт радиоэлектронной аппаратуры для радио, телевидения и связи,

прочих; ремонт автомобилей, прицепов и полуприцепов, тракторов, машин и оборудования для сельского хозяйства; ремонт прочих транспортных средств; снабжение электроэнергией, газом, паром и горячей водой, а также сбор, очистка и распределение воды, осуществляемое по частным заказам за вознаграждение или на договорной основе, а также техническое обслуживание машин и оборудования (в том числе гарантийное).

Л. Деятельность по ведению частных домашних хозяйств с наемным обслуживанием:

— деятельность частных домашних хозяйств с наемным обслуживанием, включая деятельность по предоставлению услуг для ведения частных домашних хозяйств с наемным обслуживающим персоналом.

М. Деятельность экстраординарных организаций и органов:

— деятельность экстерриториальных организаций и органов предоставления услуг экстерриториальных организаций и органов.

Из приведенного перечня отраслей и видов экономической деятельности, включаемых в состав потребительского комплекса национальной экономики, видно, что некоторые из них имеют конец результатом производство товаров, работ и услуг, которые могут быть использованы не только на социальные, но и на производственные нужды.

Кроме того, ряд отраслей и видов деятельности создают товары, работы и услуги, способные прямо удовлетворить личные или общественные социальные потребности, а другие удовлетворяют эти потребности опосредованно, часто через технологические переделы. Например, в отраслях сельского хозяйства выращиваются продовольственные и технические культуры. При этом продовольственные культуры (зерновые, картофель, овощи, фрукты и т. д.) могут потребляться человеком непосредственно, а могут служить сырьем для предприятий пищевой промышленности, производящих продовольствие. Разделение строительного производства на промышленное, гражданское и жилищное, а транспорта на грузовой и пассажирский в рамках конкретных отраслей также учитывает эту особенность результатов хозяйствования. Подобное деление на производство средств производства и производство предметов потребления {соответственно гр. «А» и гр. «Б»} можно провести и в отраслях обрабатывающей промышленности страны. Оно правомерно и для

отраслей и видов экономической деятельности, связанных со снабжением подразделений национального хозяйства и населения электроэнергией, газом, водой, теплом.

Разделение отраслей и видов экономической деятельности имеет особый смысл в связи с тем, что в условиях формирования рыночной экономики резко возрастает потребность в выявлении реальных размеров ресурсов страны (материальных, трудовых, финансовых, экологических и др.), используемых непосредственно на социальные нужды, т. е. на решение задач и достижение целей социального прогресса в обществе и государстве. Такой подход позволяет обеспечивать выработку и реализацию (в государственном масштабе и на всех уровнях хозяйственного управления национальной экономикой) тех хозяйственных решений, которые исключают нерациональное отвлечение ресурсов и средств на менее приоритетные или даже ненужные и чрезмерные, хотя и кажущиеся необходимыми и важными, цели, часто прямо не связанные с удовлетворением социальных потребностей населения страны, социальных нужд государства и отдельных граждан. Речь идет о возможных чрезмерных военных расходах, о росте милитаризации национального хозяйства, нерациональном ничем не оправданном преимущественном росте производства средств производства в стране и т. д.

Рассматривая сущность и состав потребительского комплекса национальной экономики, следует иметь в виду, что он вбирает в себя отрасли и виды экономической деятельности, использующие труд производительного и непроизводительного характера. Следовательно, в состав потребительского комплекса входят отрасли и виды деятельности, относимые к производственной и непроизводственной сферам национального хозяйства,

Как известно, в основе деления национальной экономики страны на производственную и непроизводственную сферы хозяйства лежат принципы оценки результатов общественного труда в процессе функционирования конкретной отрасли. При этом к сфере материального производства относятся те отрасли, в процессе деятельности которых результаты труда являются потребительными стоимостями (товарами) или материальными услугами, способными удовлетворить те или иные потребности производства или населения. К числу подобных отраслей

принадлежат в первую очередь промышленность, сельское хозяйство, строительство и ряд других.

К отраслям непроизводственной сферы национальной экономики относятся отрасли и виды экономической деятельности, общественно полезный труд которых результативен в виде духовных благ и нематериальных услуг. К числу отраслей относятся транспорт, связь, торговля и др.

Поэтому, рассматривая такое сложное интегральное понятие, как «потребительский комплекс национальной экономики», нельзя подходить к нему упрощенно, используя лишь критерий общественно полезного труда, относя его к производительной либо непроизводительной форме. Это объясняется тем, что в ряде отраслей национальной экономики используемый труд имеет и производительный и непроизводительный характер (труд на транспорте, на упаковке и сортировке, а также труд кассиров в торговле и т. п.). Поэтому оптимальным признаком отнесения отраслей и видов деятельности в национальной экономике к ее потребительскому комплексу является их функциональная роль в системе общественного разделения труда, т. е. в системе общественного воспроизводства по стране в целом. В этом случае критерием служит производство социально значимых товаров народного потребления и оказания услуг социального характера. Результаты общественно полезного труда выступают здесь и в качестве товара (вещи), и в качестве деятельности (работы или услуги).

Поэтому определенная часть отраслей производственной сферы, т. е. отрасли, оказывающие населению производственные услуги: грузовой транспорт, связь, дорожное хозяйство, энергетика, водоснабжение, может быть включена в состав потребительского комплекса национальной экономики. Характерной особенностью этой части отраслей является то, что в процессе оказания услуг в них применяется производительный труд. И хотя в этих отраслях не создается новая потребительная стоимость, в них происходит образование (увеличение) стоимости и создается (увеличивается) национальный доход.

В состав отраслей потребительского комплекса национальной экономики следует включать и отрасли, которые на основе общественно полезного труда оказывают услуги в сфере социально-бытового и социально-культурного обслуживания населения. В этих отраслях идут разнообразные и масштабные процессы воспроизводства, связанные с обменом и потреблением

товаров и предметов личного потребления, услуг социального характера. Сюда относятся просвещение, образование, здравоохранение, культура.

Необходимость оказания специально создаваемыми государственными органами, службами и учреждениями таких функций, как государственное управление, охрана общественного порядка и социальное страхование, валютное, пенсионное, социальное, финансово-кредитное и другое обеспечение, требуют включения в состав потребительского комплекса национальной экономики и этих отраслей и видов экономической деятельности характеризуется рядом существенных особенностей.

1. Значительная часть отраслей предметом своей деятельности имеет услуги, а они как предмет потребления не могут выступать в вещной форме, а следовательно, не могут накапливаться и складироваться, так как процесс производства и потребления услуг совпадает по времени.

2. Производство и потребление услуг, создаваемых в потребительском комплексе, характеризуется высокой степенью персонификации их производства и потребления, систематической их повторяемостью, высоким динамизмом развития,

3. Преимущественно локальный, повсеместный, привязанный к конкретным регионам и территориям страны характер предоставления основной массы товаров и услуг связан с размещением предприятий, учреждений и организаций этого комплекса в каждом регионе и на каждой территории страны.

4. Постоянно увеличивается число альтернативных форм предоставления услуг социального назначения и повышается степень конкуренции между ними.

5. Предприятия, организации и учреждения потребительского комплекса способны выступить в качестве стабильных и масштабных источников средств в бюджеты всех уровней, особенно в местные бюджеты.

6. Подразделения потребительского комплекса могут обеспечивать рост числа рабочих мест, что ведет к повышению занятости и снижению уровня безработицы.

7. Потребительский комплекс способен гибко и оперативно реагировать на изменения конъюнктуры рынка потребительских товаров и услуг социального назначения.

8. Предприятия комплекса имеют высокую скорость оборота капитала вследствие более короткого периода его освоения и отдачи за счет укороченного производственного цикла и роста степени коммерциализации деятельности подразделений в регионах страны.

9. В сфере производства потребительских товаров и социальных услуг преобладают подразделения малого и среднего бизнеса.

10. Производители услуг специального характера имеют повышенную реакцию на постоянно меняющуюся конъюнктуру рынка из-за невозможности накопления и транспортировки этих услуг за пределы региона их создания (за исключением услуг по подготовке кадров).

11. Индивидуальность и нестандартность услуг и технологий их создания в различных подразделениях одних и тех же отраслей потребительского комплекса приводят к высокой дифференциации и неопределенности продуктов труда в этих отраслях.

12. Технологическая структура практически всех отраслей и подотраслей потребительского комплекса позволяет организовать предприятия различных размеров, включая наиболее эффективные со всех точек зрения подразделения мелкого и среднего бизнеса, отличающиеся малой капиталоемкостью на их создание.

13. Отрасли и подотрасли являются емкими потребителями рабочей силы. При этом стоимость создания одного рабочего места здесь примерно в два раза ниже, чем в среднем по промышленности. Так, затраты на организацию одного рабочего места в легкой промышленности Узбекистана составляют примерно 55% от средних затрат по промышленности в целом. В пищевой промышленности эти затраты ниже среднеотраслевых на 7%. А в сфере обращения (банки, страховые организации и т. п.) эти затраты существенно ниже.

3.8.2. Современное состояние, факторы и тенденции развития потребительского комплекса и его отраслей

В силу сложившихся обстоятельств (снижение размеров финансирования, абсолютный спад производства и т. д.) развитие отраслей потребительского комплекса национальной экономики в 90-е гг. резко затормозилось. Одновременно существенно сократилось число объектов этого комплекса и не только за счет их ликвидации, но, прежде всего, за счет перепрофилирования в процессе приватизации тех из них,

деятельность которых была низкорентабельной, а продукция не находила сбыта в условиях резко вырастающей конкуренции импортных товаров и услуг евроуровня. Кроме того, свою роль сыграло и то обстоятельство, что многие объекты социальной сферы, ранее находившиеся на балансах государственных и других предприятий различных отраслей национальной экономики (промышленности, строительства, сельского хозяйства и др.), за годы реформирования прекратили свое существование.

Сегодняшнее состояние отраслей потребительского комплекса определяется совокупным действием двух групп основных причин, воздействующих к тому же и на развитие тенденций становления нового качества потребительского комплекса в целом и отдельных отраслей и видов экономической деятельности, в него входящих.

К первой группе относятся те причины, которые сформировали стартовые условия потребительского комплекса к началу рыночных преобразований в экономике страны.

Вторая группа причин связана с задачами, особенностями и реально сложившейся практикой рыночных реформ в экономике.

Стартовым условиям рыночных преобразований, а значит, состоянию потребительского комплекса в период централизованной, планируемой и управляемой хозяйственной системы

- остаточный принцип финансирования отдельных отраслей, входящих в состав комплекса;

- хроническое недообеспечение отраслей комплекса основными ресурсами его развития (материальными, трудовыми, финансовыми);

- постоянное отставание в количественном и качественном развитии отдельных отраслей потребительского комплекса и самого комплекса в целом от других отраслей материального производства страны;

- несоответствие занятости, фондов, объемов и структуры услуг потребительского комплекса растущим потребностям населения, объемам структуре его доходов;

- неравномерное размещение и диспропорции развития отраслей потребительского комплекса по территории РУз.

Разрушение отраслей, производств видов экономической деятельности привело не только к прямым потерями зонального богатства, но и к росту ее социальной напряженности в обществе за счет роста числа безработных врачей

л) увеличения доступа к природным ресурсам, используемым в процессе функционирования отраслей потребительского комплекса (рекреационные ресурсы, вода, энергоресурсы всех видов и др.);

м) роста накопленного и используемого потенциала потребительского комплекса.

Иностранная экспансия продовольствия, лекарств и потребительских товаров не только привела к существенному вытеснению с внутреннего рынка страны отечественных товаропроизводителей, но и способствовала развалу отечественных отраслей пищевой, легкой и фармацевтической промышленности, промышленности строительных материалов и ряда отраслей машиностроения Узбекистана перешла границу товарной зависимости от иностранных поставщиков. На закупку импортного продовольствия тратятся колоссальные средства. Это снижает возможности инвестирования в потребительский комплекс страны, исключая саму возможность государственной поддержки его развития и совершенствования.

Таким образом, современное состояние и тенденции развития тех отраслей потребительского комплекса, которые связаны с созданием и реализацией рыночных видов услуг населению социального назначения, имеет следующие тенденции:

1. Углубление диспропорций в развитии отдельных отраслей и производств, сложившихся в дореформенный период.

2. Увеличение доли производства товаров и услуг для высокодоходных слоев и групп населения.

3. Резкое сокращение доли отдельных составляющих потребительского комплекса (культуры, сферы отдыха, производства потребительских товаров, их сервисного обслуживания).

4. Постоянное снижение массы и доли потребительских (продовольственных и непродовольственных) товаров и услуг социального назначения, предоставляемых подразделениями потребительского комплекса, происходящее из-за резкого ухудшения их финансового состояния, роста неплатежей и передачи ранее находившихся на их балансе и передаваемых на балансы местных органов власти или продаваемых частным индивидуальным или коллективным владельцам.

5. Рост масштабов передачи ведомственных объектов социальной инфраструктуры в процессе приватизации коммерческим структурам с изменением профиля их деятельности.

6. Стремление государственных предприятий отраслей материального производства сохранить за собой имеющиеся на их балансе объекты социального назначения и всемерное желание акционерных обществ и других рыночных структур передать находящиеся в их собственности объекты социального назначения местным властям либо вывести их из состава общества с преобразованием в самостоятельные коммерческие юридические лица.

7. Изменение структуры спроса на работы и услуги социального характера при одновременном росте требований к качеству работ и услуг (прежде всего услуг дошкольных и школьных учреждений, услуг образования, туризма, физкультуры, спорта и т. д.).

8. Рост дифференциации уровня развития и предоставления населению социальных услуг при одновременном расщеплении и потребностей в них практически в каждом регионе и в каждом населенном пункте страны. учителей, работников отраслей бытового обслуживания; легкой, пищевой и других отраслей промышленности, а также за счет резкого снижения уровня жизни населения и потребления материальных благ и социальных услуг. Эти процессы усилили имущественное расслоение и социальную дифференциацию населения страны.

В условиях становления рыночных отношений в более негативными сторонами состояния потребительского комплекса являются:

- многократное снижение объемов массовых потребительских услуг на фоне резкого увеличения доли услуг в ВВП;

- необоснованное расширение импорта потребительских товаров и продовольствия, вытесняющего с внутреннего рынка отечественных товаропроизводителей;

- сужение масштабов воспроизводства товаров и услуг потребительского профиля из-за потери рынков союзных республик бывшего СССР, снижения платежеспособного спроса населения, сокращения государственных инвестиций в развитие потребительского комплекса.

Эти негативные явления проходят на фоне резкого сокращения объемов производства и развала отраслей материального производства, входящих в состав потребительского комплекса или связанных с его деятельностью технологически.

Развитие и совершенствование потребительского комплекса национальной экономики происходит в условиях:

а) усиления социальной направленности и ориентации на достижение ближайших и более отдаленных целей социального прогресса;

б) сокращения размеров финансовых ресурсов государства, выделяемых на решение задач социальной политики;

в) перспектив роста уровня и качества жизнедеятельности населения страны и ее регионов;

г) поддержания интеллектуального, культурного и духовного потенциала нации;

д) климатических особенностей отдельных территорий страны, объединяемых в зональные образования при расчетах прожиточного минимума, норм и нормативов потребления населением материальных благ, социально-культурных и социально-бытовых услуг;

е) исторических традиций развития страны, ее отдельных регионов и территорий;

ж) производственно-хозяйственной структуры хозяйственной системы страны и ее регионов;

з) социально-демократической структуры населения страны, ее административно-территориальных и административно-хозяйственных образований (численность населения, плотность заселения территории, национальный и половозрастной состав, распределение численности занятых по отраслям хозяйства, деление населения на жителей города и села и т. п.);

и) расширения перспектив развития национальной экономики, определяющих возможности государственного финансирования потребительского комплекса в целом и входящих в его состав отраслей и видов экономической деятельности, в которая пенсионное и социальное обслуживание, платежеспособный спрос населения

Отдельные виды продовольственной продукции по качеству ниже уровня поступающей на внутренний рынок по импорту, что приводит к снижению потребительского спроса и ее производству внутри республики (сыр, включая брынзу), консервы (таблица 1). Следует отметить, что значительная часть этой продукции производится малыми предприятиями, объемы которой в натуральных показателях по оперативным итогам года не учитываются органами статистики. Уменьшение выпуска тканей хлопчатобумажных связано со снижением производства хлопчатобумажной пряжи, а шелковых тканей сокращением

объемов производства нитей шелка-сырца. На отдельных предприятиях текстильной и шелковой отрасли осуществляется техперевооружения и реконструкция технологических линий.

Таблица 1 Динамика производства важнейших видов потребительских товаров крупными и средними промышленными предприятиями Республики Узбекистан (в % предыдущему периоду)

	2004	2005
Ткани хлопчатобумажные	82,0	73,4
Ткани шелковые	91,4	68,6
Ковры и ковровые изделия	140,2	81,9
Чулочно-носочные изделия	110,0	100,0
Трикотажные изделия	95,9	101,4
Обувь	81,9	104,4
Молоко и молочные продукты	183,4	124,1
Консервы	80,9	90,6
Сахар-песок	78,0	75,6
Мука	145,6	89,2
Хлеб и хлебобулочные изделия	89,0	77,7
Макаронные изделия	110,1	90,5
Масло растительное	100,5	116,1
Вино виноградное	59,9	106,2
Водка и ликероводочные изделия	107,1	100,2
Безалкогольные напитки	26,9	8,9р
Папиросы и сигареты	94,6	35,3

Источник: Государственный комитет Республики Узбекистан по статистике

За 2005 г. рост производства потребительских товаров достигнут почти во всех областях за исключением Сурхандарьинской области. Особенно высокий прирост отмечался в Андижанской (147,3%), Джизакской (119,0%), Кашкадарьинской (111,4%) областях, в Республике Каракалпакстан (112,9%) и в

городе Ташкенте (115,1%) В значительной мере это связано с реализацией мер по поддержке малого бизнеса.

Таблица 2. Производство потребительских товаров в регионах Республики Узбекистан (в % предыдущему периоду)

Регионы	2004	2005
Республика Узбекистан	113.4	117,7
Республика Каракалпакстан	110.3	112,9
Андижанская область	145.3	147,3
Бухарская область	107.8	107,8
Джизакская область	115.2	119.0
Кашкадарьинская область	117,1	111,4
Навоийская область	97,3	103.9
Наманганская область	110.4	107,7
Самаркандская область	109.9	105,5
Сурхандарьинская область	115,2	94,7
Сырдарьинская область	107.5	100,2
Ташкентская область	111.7	109,9
Ферганская область	119,2	108,9
Хорезмская область	101.4	104,1
г. Ташкент	103.4'	115.1

Источник: Государственный комитет Республики Узбекистан по статистике

В территориальной структуре производства потребительских товаров практически не произошли существенные сдвиги по сравнению с 2004 годом. Сохраняется тенденция высокого удельного веса в производстве потребительских товаров в промышленно развитых регионах, таких как г. Ташкент (16,2%), Андижанском (27,6%), Ташкентском (10,3%), Самаркандском (8,7%), Ферганском (9,0%) и Бухарском (7,5%) областях.

Таблица 3. Территориальная структура производств потребительских товаров (в%)

Регионы	2004	2005
Республика Узбекистан	100,0	100
Республика Каракалпакстан	1,8	1,7
Андижанская область	22,0	27,6
Бухарская область	8,2	7,5
Джизакекая область	2,7	2,8
Кашкадарьинская область	4,3	4,1
Навоииская область	2,2	1,9
Наманганская область	4,4	4,1
Самаркандская область	9,7	8,7
Сурхандарьинская область	2,9	2,3
Сырдарьинская область	1,7	1,4
Ташкентская область	11,0	10,3
Ферганская область	9,8	9,0
Хорезмская область	2,7	2,4
г. Ташкент	16,6*	16,2

Наблюдалось тенденции роста экспорта потребительских товаров (41,7%), в том числе продовольственных (42,1%), алкогольных и безалкогольных напитков (59%), непродовольственных товаров (41,6%). Основу экспорта потребительских товаров составили легковые автомобили, хлопчатобумажные ткани, плодоовощные консервы, соки, виноградные вина, свежие томаты, капуста, лук репчатый, перец, сушеные овощи, свежий и сушеный виноград, бахчевые культуры, абрикосы, мука пшеничная, мучные и кондитерские изделия, растительные масла, этиловый спирт, табачное сырье и сигареты. Импортировались сахар, мука, готовые швейные изделия, обувь, медикаменты, товары сложно-бытовой техники (таблица 3)

Таблица 4. Динамика экспорта и импорта потребительских товаров (в % предыдущему периоду)

	2004	2005
Экспорт, всего	130,3	111,5
потребительские товары	145,9	141,7
Продовольственные	132,9	142,1
алкогольные и безалкогольные напитки и уксус	81,3	159,0
Непродовольственные	150,5	141,6
Импорт, всего	128,7	107,2
потребительские товары	106,8	114,8
Продовольственные	87,4	117,3
алкогольные и безалкогольные напитки и уксус	130,4	33,2
Непродовольственные	115,8	

Источник: Государственный комитет Республики Узбекистан по статистике

3.9. Региональный потребительский рынок

3.9.1 Роль потребительского рынка в экономике региона

Региональный потребительский рынок представляет собой территориальную организацию сферы обращения, обеспечивающую на основе развитых товарно-денежных отношений удовлетворение потребностей населения при минимальных издержках обращения.

Региональный потребительский рынок — сложная пространственно-экономическая система, состоящая из многочисленных элементов и связей между ними, поэтому изучение этого рынка предполагает анализ закономерностей и факторов, определяющих его формирование и развитие, комплексное рассмотрение всех аспектов рынка.

Региональный потребительский рынок представляет собой пространственное поле реализации товарно-денежных отношений. Поэтому основные компоненты механизма функционирования регионального потребительского рынка — спрос, предложение, цена и конкуренция — должны рассматриваться в рамках внутреннего и внешнего экономического пространства.

Спрос на региональном потребительском рынке проявляется в форме пространственно распределенных потребностей населения региона, выраженных в денежной форме. *Предложение* проявляется в виде пространственно рассредоточенной совокупности товаров и услуг, которые продавцы могут поставить на рынок при том или ином уровне цен. *Цены* на региональном потребительском рынке существенно различаются в пространстве, что обусловлено влиянием система региональных факторов.

Региональный потребительский рынок выполняет ряд важных функций в экономике региона:

- обеспечивает взаимодействие продавцов и покупателей посредством сделок купли-продажи, а также согласование экономических интересов контрагентов;
- устанавливает количественные пропорции в структуре спроса и предложения;
- выполняет роль сигнальной системы для производителей и потребителей посредством прямых и обратных связей;
- определяет уровень равновесных цен и пропорции между ценами различных товаров;
- осуществляет распределение потребительских товаров и услуг между различными социально-экономическими группами населения региона;
- обеспечивает участие региона в межрегиональных торгово-экономических связях.

Региональный потребительский рынок включает в себя три укрупненных сегмента: рынок продовольственных товаров, рынок непродовольственных товаров, рынок потребительских услуг, которые взаимодействуют между собой и на основе взаимосвязанной системы сделок купли-продажи обеспечивают потребности населения и способствуют эффективному функционированию экономики региона.

В процессе изучения регионального потребит.. -; ясного рынка сформировались пличные теоретические подходы и концепции, которые по-разному трактуют сущность регионального потребительского рынка закономерности его функционирования, факторы, определяющие его развитие, и т. д.

Так, *теория поведения потребителей* главное внимание уделяет формированию спроса под влиянием социальных, экономических, психологических факторов, потребительских предпочтений и

мотиваций на основе изучения механизмов принятия покупателями решений о покупках товаров. При этом акцентируются влияние региональных факторов и особенности поведения потребителей регионального рынка

В рамках *концепции геомаркетинга* региональный потребительский рынок рассматривается с позиции определения размеров рыночных зон и пространственных характеристик спроса и предложения потребительских товаров и услуг. При оценке параметров рыночных зон используются теории центральных мест и пространственного взаимодействия. Авторы концепции геомаркетинга к числу главных проблем развития регионального потребительского рынка относят территориальную организацию розничной торговой системы, основанную на иерархии торговых центров и рыночных зон, размеры которых варьируют от сельских населенных пунктов до крупных экономических районов. Современные представители научной школы геомаркетинга Дэвис, Берри и Парр, развивая эти идеи, используют теории центральных мест и пространственного взаимодействия для комплексного исследования регионального потребительского рынка, изучения территориальной структуры спроса и предложения товаров и услуг, определения оптимальных размеров и пространственных стандартов нов] IX торговых центров, а также для прогнозирования развития региональных потребительских рынков, рыночных зон и размещения розничной и оптовой торговой сети, предприятий сферы услуг

Новейшие исследования развития регионального потребительского рынка *в рамках концепции геомаркетинга* связаны с изменениями и структурными сдвигами в потреблении и торговле под влиянием научно-технического прогресса, информатизации общества, глобализации и интернационализации торговли потребительскими товарами, а также изменениями в пространственной организации потребительского рынка

Сторонники *институционального подхода* рассматривают региональный потребительский рынок как совокупность фирм, вовлеченных в куплю-продажу потребительских товаров в пределах определенной рыночной зоны. Институциональная структура регионального потребительского рынка включает фирмы, осуществляющие торгово-посредническую деятельность, хранение, транспортировку, реализацию товаров, страхование,

кредитование торговли и др., а также систему прямых, обратных и комбинированных связей, обеспечивающих потоки товарных, финансовых, информационных ресурсов, осуществление переговоров, заказов и платежей, регистрацию отношений собственности — владения и распоряжения товарными ресурсами. В последние годы состав институциональной структуры регионального потребительского рынка дополнился экономико-правовыми, организационно-управленческими и общественными институтами, а также соответствующими связями, обеспечивающими взаимодействие между этими институтами в рамках общей структуры рынка. В отечественной экономической литературе получила распространение воспроизводственная концепция регионального потребительского рынка, в соответствии с которой этот рынок рассматривается как территориальная организация сферы обращения во взаимодействии с региональным производством, распределением и потреблением $\{g\}$

Представители воспроизводственного подхода при изучении регионального потребительского рынка исходят из теоретических положений о роли рыночных процессов в региональном воспроизводстве, о социально-экономической среде и локальных воспроизводственных циклах, определяющих внутреннее экономическое пространство, об открытом характере региональных рынков и внешнем экономическом пространстве.

Для оценки состояния регионального потребительского рынка используются региональные пропорции воспроизводства, отражающие уровень соответствия между различными элементами локальных воспроизводственных циклов {продовольственных и непродовольственных товаров, потребительских услуг}. Приближение к устойчивому равновесию на региональном потребительском рынке становится возможным, если достигается сбалансированность между платежеспособным спросом населения и предложением товаров и услуг, между оборотом денежных и товарных ресурсов, между объемом товарооборота и товарных запасов и др.

Региональные пропорции формируются под влиянием интересов субъектов региональной экономики. Поэтому для регулирования процессов развития регионального потребительского рынка необходимо выявить экономические интересы различных субъектов, взаимосвязи между ними и

определить методы воздействия на поведение отдельных субъектов.

Под воздействием экономических реформ, процессов приватизации, конверсии производства, научно-технического прогресса происходят глубокие структурные сдвиги в региональной экономике, усиливается специализация производства потребительских товаров, возникают новые предприятия, осваивается выпуск новых товаров, происходит реконструкция и техническое перевооружение предприятий пищевой и легкой промышленности на основе современных технологий. Эти процессы во многом связаны с усилением интеграции регионов в мировую экономику. Формы сотрудничества промышленных предприятий, производящих потребительские товары и услуги, с зарубежными фирмами различны: создание совместных предприятий; приобретение патентов, лицензий на производство товаров, товарных марок иностранных фирм; организация сборки готовой продукции из импортных деталей; импорт оборудования, сырья, упаковочных материалов и др. В результате расширяется ассортимент производимых товаров, повышается их качество, ускоряются темпы обновления продукции.

Расширение ассортимента потребительских товаров, а также рост импорта усиливают конкуренцию на региональном потребительском рынке и осложняют реализацию товаров.

При всем многообразии факторов, оказывающих воздействие на региональный потребительский рынок, существенная роль принадлежит социально-демографическим и географическим сдвигам в структуре населения; изменениям потребительских предпочтений; изменениям в уровне и структуре цен и их стремлению к ценам индустриально развитых стран мира; формированию новых современных форм торгового обслуживания; интенсивному развитию рекламной деятельности; переоснащению материально-технической базы торговли и сферы услуг на основе нового оборудования, информационных технологий, автоматизации управления товародвижением и др.

Нормальное функционирование регионального потребительского рынка предполагает соблюдение пропорции между ростом денежных доходов и развитием сферы обращения, где происходит реализация основной массы денежных доходов населения. Нарушение этих пропорций приводит к тому, что часть денежных

доходов населения, которая не может быть использована для покупки товаров и оплаты услуг, реализуется за пределами региона, а также накапливается в виде наличных денег. Это означает, что деньги изымаются из обращения и не возвращаются в денежно-кредитную систему, не участвуют в кругообороте товарных и денежных ресурсов региона.

В каждом регионе налично-денежный и безналичный обороты относительно обособлены и вместе с тем взаимосвязаны. Безналичный оборот на данном этапе развития, опосредуя товарное обращение, носит кредитный характер. Взаимосвязь наличного и безналичного оборота проявляется в том, что в процессе движения кредитно-денежные ресурсы меняют одну форму на другую. Кредитно-денежные средства, сосредоточенные на расчетных и текущих счетах хозяйствующих субъектов, на руках у населения и во вкладах в банках региона, в целом представляют относительно однородную совокупность. Таким образом, денежный оборот тесно связан с оборотом финансово-кредитных ресурсов, и именно денежный оборот непосредственно отражает зависимость между состоянием финансов и состоянием экономики региона.

Оборот денежных ресурсов населения, хотя он и представляет собой относительно автономную подсистему кредитно-денежного оборота региона, органически связан с оборотом потребительских товаров и услуг. Первичному распределению денежных доходов населения предшествует образование денежных фондов производственной сферы региона. Обращение денег населения сопровождается формированием денежных фондов организаций торговли и сферы услуг региона. Через финансово-кредитный механизм формирование денежных сбережений населения региона связано с движением финансово-кредитных ресурсов в сфере накопления. Таким образом, оборот денежных ресурсов населения региона зависит от формирования и использования доходов всех хозяйствующих субъектов региональной системы.

Изучать механизм товарно-денежного обращения региона необходимо в динамике, в единстве всех его стадий: формирование денежных доходов, их реализация в сфере торговли и платных услуг, перераспределение в финансово-кредитной системе, личные накопления.

Методология изучения механизма товарно-денежного обращения региона должна учитывать региональные особенности

товарного обращения, формирования и распределения денежных ресурсов в различных сферах экономики региона, межрегионального перераспределения денежных ресурсов через финансово-кредитную систему, межрегиональной миграции денег.

Механизм формирования денежных ресурсов населения региона включает систему экономических, административных и правовых рычагов, оказывающих прямое и косвенное воздействие на размеры заработной платы, доходов от предпринимательской деятельности, а также пенсий, стипендий, пособий, компенсаций и других выплат. Система рычагов и стимулов, формирующаяся в ходе рыночных реформ, приводит к значительному росту выплат наличных денег в сфере частного предпринимательства, банковской, страховой и торгово-посреднической деятельности. Ускоренный рост налично-денежной массы в сфере обращения, вызванный рыночными реформами, вызывает диспропорции в сфере обращения потребительских товаров и услуг.

Важным фактором, влияющим на товарно-денежное обращение в регионе, становится межрегиональная миграция денег. Ввоз и вывоз денег из региона идет по нескольким каналам: торгово-посредническим фирмами, использующими наличные деньги для расчета за товары; населением в связи с поездками в отпуск и командировки; предпринимателями, привозящими товары из других регионов для реализации на рынке; сезонными рабочими из других регионов и др. Отсутствие статистических данных делает точные количественные расчеты миграции денег невозможными. Поэтому приходится довольствоваться ее приблизительной оценкой, сделанной на основе данных региональных балансов денежных доходов и расходов населения, отражающих превышение денежных доходов над расходами (или превышение расходов над доходами), денежные переводы, командировочные расходы, покупку иностранной валюты и т.д. Дополнительно используются данные торговой статистики о продаже продуктов на рынках и материалы обследований семенных бюджетов.

Инфляционные процессы имеют глубокие корни во всех сферах экономики. Основной формой денежного оборота в экономике страны многие годы была безналичная, на долю наличного оборота приходилось не более 10 % денежных операций. В ходе реформ в связи с высокими темпами роста цен и доходов, не увязанных с ростом производства, наличного оборота стала возрастать. Вместе

с экономической свободой, предприятия различных форм собственности получили право повышать цены на производимую продукцию и высоко оплачивать труд своих работников, одновременно обращая объемы производства. Особенно резко возросли выплаты наличных денег в частных фирмах, на малых предприятиях и в других негосударственных структурах.

Важным фактором, влияющим на развитие потребительского рынка является изменение цен на потребительские товары.

При определении индекса потребительских цен важно обосновать ассортиментный набор включаемых в расчеты товаров. Поскольку государственная статистика учитывает в этом наборе далеко не все товарные группы, результирующий индекс цен оказывается существенно заниженным. Чтобы оценить реальный индекс цен, необходимо учитывать при определении стоимости потребительской корзины цены товаров и услуг, которые представляют все товарные группы и виды услуг, а не только товары и услуги первой необходимости¹?

При определении стоимости потребительской корзины необходимо принимать во внимание региональные факторы, которые также должны быть учтены при индексации доходов населения и выплате соответствующих компенсаций. Неучет этого обстоятельства приводит к существенным региональным различиям в отношении среднедушевого денежного дохода к прожиточному минимуму. При среднем значении этого показателя по стране 2,4 его значение по регионам колеблется от 1,1 до 3,9 раза.

Формирование развитых региональных рынков потребительских товаров и услуг — довольно сложный и длительный процесс, включающий структурные изменения в производстве, обращении и потреблении товаров. Поэтому в каждом регионе должна быть разработана долгосрочная концепция развития регионального потребительского рынка, включающая несколько этапов с возможными альтернативными сценариями и вариантами развития, выбор которых будет определяться конкретными условиями социально-экономической и политической ситуации в стране.

Региональный потребительский рынок воздействует на ряд фаз, тесно связанных между собой в едином процессе: потребности населения региона — производство (предложение) — денежные доходы населения — реализация (торговля) — потребление

(удовлетворение потребностей). Блок потребностей в начале процессам выступает в роли заявок производству, ориентирует его на определенный объем и структуру производственных ресурсов. Он является важнейшим фактором формирования политики приоритетов в производственной программе региона.

В этой связи положение и место регионального потребительского рынка в общей системе хозяйства региона схематично можно представить следующим образом (рис35).

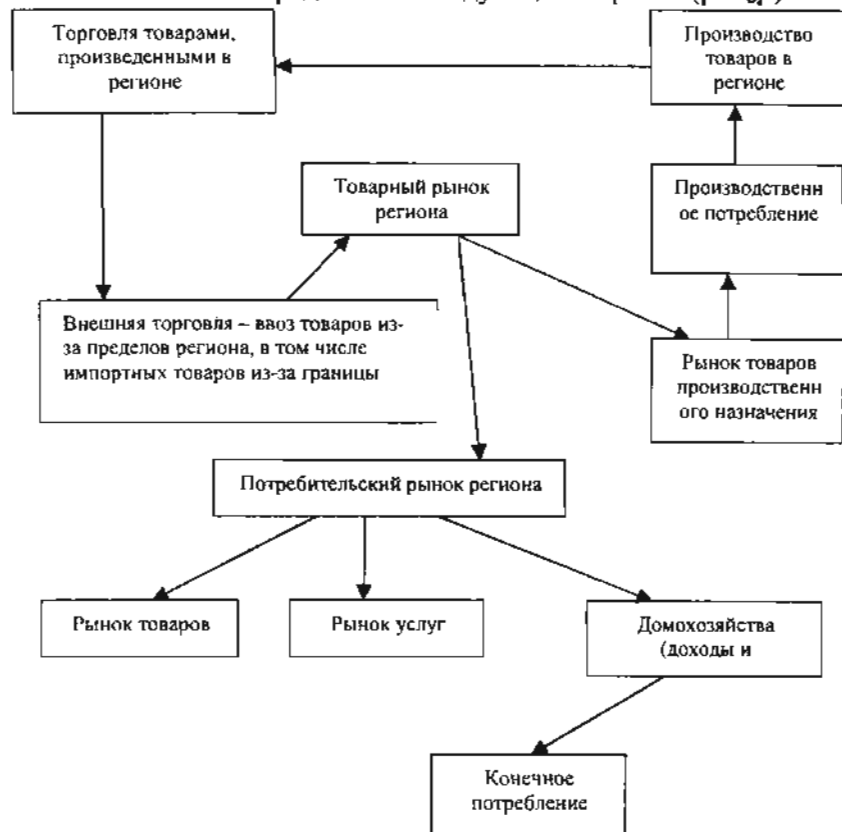


Рис35. Взаимосвязи потребительского рынка региона

Каждая из указанных фаз процесса формирования и использования фонда потребления в регионе характеризуется особенностями взаимодействия его элементов, своим механизмом движения, развития и совершенствования. Состыковка фаз

формирования и конечного использования фонда потребления осуществляется через потребительский рынок. Именно сигналы, идущие от потребителей к производству, и отражают реальный спрос населения на товары нужного ассортимента.

Однако в условиях современной узбекской экономики, когда происходит беспрецедентный спад производства, а система рынков только складывается, потребительский рынок также только формируется.

Организационно региональный потребительский рынок представлен сетью магазинов розничной и мелкооптовой торговли, оптовыми базами, посредническими организациями, различными предприятиями сферы услуг региона. Выходят на потребительский рынок в качестве продавцов и предприниматели без образования юридического лица. Им противостоят покупатели, реально представленные домохозяйствами. Такова субъектная определенность регионального потребительского рынка.

Пространственно данный рынок определяется территорией, на которой покупатели могут приобрести товар или услугу. В связи с тем, что регион — это область (район, часть страны), отличающаяся от других областей совокупностью естественных или исторически сложившихся экономико-географических особенностей, региональный потребительский рынок имеет соответствующую территориальную определенность.

Методические подходы авторов к изучению регионального потребительского рынка предполагают исследование его с учетом выявления общего объема спроса населения на отдельные группы и виды товаров и объема их предложений: определения розничного товарооборота, объемов продаж потребительских товаров, а также соотношения на потребительском рынке отечественных и импортных товаров; анализа качества товаров, поступающих на потребительский рынок; составления характеристик торговой розничной сети региона; изучения системы платных услуг и т.

Первым этапом исследования регионального потребительского рынка является выявление спроса населения региона на соответствующие товары.

Изучение спроса должно давать информацию, позволяющую прогнозировать емкость и структуру рынка, а также предполагаемые сдвиги в изменении географии производства и потребления товаров и услуг.

Как известно, платежеспособный спрос населения региона характеризуется суммой денежных ресурсов, которую оно может направить на приобретение товаров и потребление платных услуг. Следовательно, структура платежеспособного спроса находится в прямой зависимости от источников формирования доходов населения, в частности тех, которые принимают денежную форму (заработная плата, денежные пособия, выплаты, дивиденды и др.).

Продолжающийся и усиливающийся кризис в узбекской экономике приводит к нестабильности, перепадам в доходах и потреблении, их дифференциации в различных сферах и по различным социальным группам, что снижает стимулы к эффективному труду, нарушает равновесие между спросом и предложением. Чтобы выдержать принцип «рыночным ценам — рыночные доходы», необходимо иметь в виду, что либерализация цен, начавшаяся в РУз с 1992 г., имеет место при значительном спаде производства товаров массового потребления.

На величину предложения товаров влияет ряд факторов, главным из которых являются издержки производства. Если затраты при производстве продуктов снизятся, это позволит производителю выпустить больше товаров. Рост себестоимости приводит к противоположному результату — предложение снижается. У данного фактора есть много производных, способных воздействовать на динамику предложения. К ним относится прежде всего научно-технический прогресс, в результате внедрения достижений которого снижаются издержки производства и увеличивается предложение товаров. Большое значение имеет степень монополизации рынка, проявляющаяся в изменении цен при любом уровне производства. Немаловажную роль играет динамика цен на другие, в том числе и взаимозаменяемые товары.

Взаимодействие спроса и предложения на рынке товаров и услуг региона отражено рис 6.

Региональные регулирующие органы используют следующие методы для воздействия на потребительский рынок:

- прямое директивное централизованное установление цен и тарифов на продукцию и услуги общереспубликанских монополистов;

- установление республиканскими и региональными органами предельных посреднических наценок вне зависимости от числа посредников;

- снятие любого вида преград для конкретного ценообразования в немонополизированных секторах экономики и т. д.

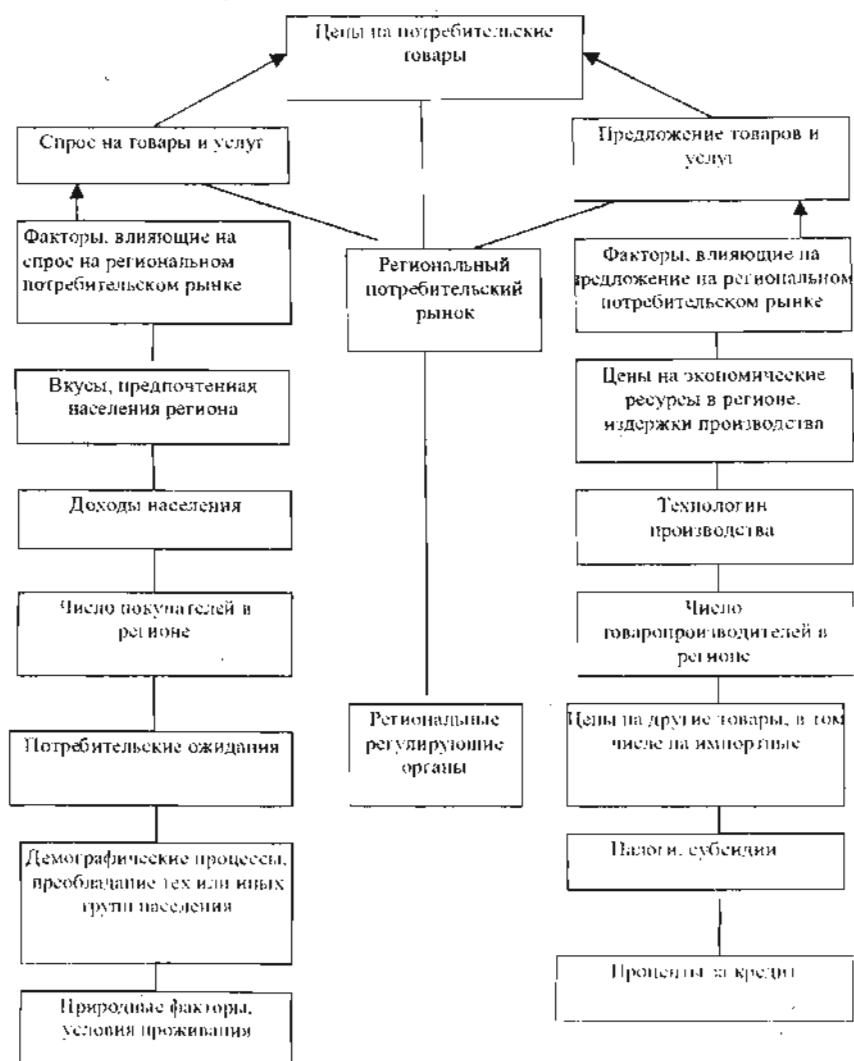


Рис. 6. Взаимодействие спроса и предложения на региональном потребительском рынке

Таким образом, региональный потребительский рынок — это сложная система институтов в сфере обращения, характеризующаяся большим числом взаимосвязей. Однако каждый из его участников имеет и свои интересы: производители стремятся вернуть затраченные средства и получить прибыль, а потребители — удовлетворить собственные потребности. Разрешению противоречий этих интересов служит государственное регулирование региональной экономики со стороны республиканских и местных органов.

Субъектами спроса на региональном потребительском рынке являются индивиды и семьи, покупающие товары и услуги для личного потребления и проживания в данном регионе. Рынки потребительских товаров характеризуются массовым потреблением, конкуренцией, децентрализованной структурой.

Основными путями сбыта товаров на региональном рынке являются: оптовая торговля, мелкооптовые торговцы, розничная торговля. Региональная политика в области сбыта товаров дополняется стимулированием торгово-сбытовой деятельности, техническим обслуживанием, системой мер по развитию регионального потребительского рынка в целом.

Состояние потребительского рынка — это совокупный результат взаимодействия комплекса факторов и условий воспроизводственного процесса, которые в конкретный период времени определяют соотношение спроса и предложения товаров и услуг, а также тенденции развития этого соотношения в зависимости от динамики цен, уровня доходов, объемов производства, структуры ввозимой продукции.

Состояние рынка авторами рассматривается как многомерное явление, аккумулирующее воздействие множества факторов. Наиболее существенное значение для анализа и оценки регионального потребительского рынка имеют: доходы населения, обуславливающие спрос на товары и услуги; уровень платежеспособности; динамика производства товаров массового потребления в регионе; объемы, ассортимент и качество товаров, завозимых из других регионов и из-за рубежа; характер и качество предоставляемых населению услуг, цены на товары и услуги, их динамика; методы и системы сбыта товаров, сервисное обслуживание и т. д.

Для достижения целей, поставленных в исследовании, необходимо проанализировать воздействие данных факторов на конъюнктуру потребительского рынка в регионах Республики Рост дифференциации доходов населения в условиях перехода к рынку — явление закономерное. Различия в доходах могут увеличиваться за счет разной, проверяемой рынком, общественной полезности труда тех или иных участников производства. Кроме того, оно дополняется доходами от собственности (в виде дивидендов, арендной платы, предпринимательского дохода), используемых на потребление.

В настоящее время предприятиям, производящим товары массового спроса, сложно пробиться на региональные потребительские рынки при импортных товарах, в некоторых случаях некачественных. Узбекские предприятия, к сожалению, находятся далеко не в равных условиях с зарубежными производителями вследствие того, что наши предприятия долгие годы выпускали свою продукцию, не прислушиваясь к мнению и вкусам потребителя. Кризис в экономике, наполнение потребительского рынка импортными товарами, можно сказать, «познакомил» предприятия с их потребителями, с теми, на кого они должны работать. Уже сегодня на многих Узбекских предприятиях разработаны бизнес планы, действуют службы маркетинга, формируется сервис для привлечения своих потребителей.

3.10. Региональный рынок потребительских услуг

В отличие от рынка потребительских товаров, рынок услуг характеризуется довольно высокой степенью локализации, так как большинство различных видов услуг имеет четкие территориальные границы реализации. За исключением санаторно-курортных и туристских услуг, рынок которых можно рассматривать в рамках крупного экономического района или страны в целом, а также услуг пассажирского авиационного, железнодорожного, речного транспорта, носящих межрегиональный характер, основная часть рынка услуг локализуется в пределах населенного пункта, города или городской агломерации.

В структуре предложения на рынке услуг наибольшая доля принадлежит услугам транспорта — 25,7%, жилищно-

коммунальным - 20,4 и бытовым услугам - 15,7%. Относительно мала доля рекреационных услуг - 5,1%, учреждений культуры - 1,5%.

Сопоставление фактической структуры потребления и структуры спроса на рынке позволяет заключить, что рынок по отдельным видам услуг не сбалансирован. Недостаточно развиты многие виды услуг: бытовых, жилищно-коммунальных, рекреационных.

Рынок платных услуг имеет существенные региональные особенности. Специфика региональных рынков услуг обусловлена действием как факторов спроса (денежные доходы, социально-демографическая структура населения, национально-исторические привычки и традиции и др.), так и факторов предложения (развитие предприятий службы быта, рекреационного комплекса, транспорта, связи и др.).

Кризисные явления в экономике не могли не отразиться на состоянии рынка услуг. Незрелость рынка услуг приводит к тому, что их доля в структуре денежных расходов составляет в целом по РУз 12 % отдельным районам РУз — до 6,0 % .

Емкость региональных рынков бытовых услуг во многом определяется увеличивающимся количеством товаров длительного пользования у населения, что требует соответствующего расширения их технического обслуживания. Однако достигнутый уровень развития бытового обслуживания еще далек от уровня потребления в промышленно развитых странах. По отдельным видам бытовых услуг разрыв между фактическим потреблением и спросом довольно большой.

Для прогнозирования развития регионального рынка *бытовых услуг* необходимо прежде всего оценить потребности населения в бытовых услугах в перспективе. При прогнозировании развития бытового обслуживания на долгосрочный период могут быть использованы перспективные ориентиры потребления бытовых услуг с учетом максимально полного удовлетворения различных потребностей населения региона. При оценке перспектив потребления бытовых услуг необходимо учитывать социально-экономические, демографические, региональные факторы, которые оказывают дифференцирующее влияние на потребление различных видов бытовых услуг.

При прогнозировании емкости рынка бытовых услуг необходимо рассмотреть следующие укрупненные группы услуг,

предполагающие дифференцированный подход в прогнозировании: услуги по ремонту предметов; услуги по изготовлению предметов; услуги личного характера. Наиболее существенные факторы, которые следует учитывать при рассмотрении перспектив потребления бытовых услуг, определяются специфическим характером услуг, входящих в каждую группу. Так, при определении емкости рынка услуг по ремонту изделий необходимо учитывать обеспеченность населения предметами длительного пользования, регионально-климатические условия, сроки службы и техническую надежность изделий, стоимость услуг по ремонту. При этом основным фактором, определяющим емкость рынка ремонтных услуг, является обеспеченность населения предметами длительного пользования.

С ростом денежных доходов, расширением производства и импорта потребительских товаров количество предметов длительного пользования у населения возрастает. Так, в ближайший период возможен рост в 1,5 — 1,6 раза числа телевизоров, видеомагнитофонов, компьютеров, микроволновых печей, холодильников, автомобилей в пользовании у населения, в связи с чем возрастает потребность в сети предприятий по ремонту и техобслуживанию бытовой техники, а особенно — техобслуживанию легковых автомобилей. В связи с ростом обеспеченности автомобилями объем услуг по техобслуживанию личного транспорта может возрасти в 1,6—1,7 раза. В связи с этим во всех регионах перспективно развивать материально-техническую базу автотехобслуживания.

Вместе с количественным ростом накопленного имущества длительного пользования у населения меняется его качественная структура, повышается техническая сложность новых моделей аудио- и видеотехники, радио- и электроприборов. Рост производства и импорта видеомагнитофонов, лазерных проигрывателей, бытовых компьютеров, автоматических хозяйственных машин с программным управлением потребует соответствующего развития материально-технической базы ремонтного обслуживания.

При прогнозировании емкости рынка услуг по изготовлению предметов потребления по индивидуальным заказам населения (обуви, одежды, мебели и др.) необходим иной подход. Здесь первоочередное значение имеют такие факторы, как размер

денежных доходов населения, уровень цен на соответствующие товары массового производства в розничной торговле, качество изготавливаемых изделий по индивидуальным заказам по сравнению с массовым производством. Прогнозирование рынка услуг по индивидуальному производству товаров должно быть увязано с перспективами массового производства аналогичных товаров. Если в условиях неразвитости рыночных отношений многие виды индивидуальных заказов выполнялись из-за недостаточности ассортимента товаров, то по мере развития рынка становится возможным существенное улучшение качества товаров и ассортиментной структуры. В этих условиях предприятия бытового обслуживания специализируются на изготовлении нестандартных моделей, что соответствует задачам службы быта.

Важную роль в развитии рынка услуг играет разгосударствление и приватизация предприятий, мастерских, ателье по изготовлению и ремонту одежды и обуви, ремонту автомобилей и бытовой техники и т. д.

В 2005 году доля негосударственного сектора на региональных рынках платных услуг достигла 30 %. Развитие предприятий сферы услуг различных форм собственности будет способствовать обеспечению рациональной структуры реализации услуг и их потребления, достижению равновесия спроса и предложения на региональных рынках услуг.

Относительно самостоятельной подсистемой регионального рынка услуг является рынок жилищно-коммунальных услуг, который тесно связан с региональным рынком жилья. Поскольку региональные рынки жилищно-коммунальных услуг в РУз находятся на стадии формирования, полезно рассмотреть опыт развития этих рынков в странах Запада.

Рынки *жилищно-коммунальных услуг* имеют существенные особенности в различных странах. Так, в настоящее время в США, Великобритании и ряде других стран правительства поддерживают развитие частного предпринимательства и свободу рыночного выбора и практически не вмешиваются в сферу рынка услуг. В Швеции и других скандинавских странах, для которых характерна социальная ориентация экономической политики, государственное регулирование на рынке жилищно-коммунальных услуг получило широкое распространение, особенно в сфере государственной поддержки малообеспеченных слоев населения. Вместе с тем

практически во всех индустриально развитых странах наблюдаются высокоэффективные рыночные отношения, обеспечивающие взаимодействие и согласование интересов субъектов рынка услуг.

Рынок жилищно-коммунальных услуг является одним из самых емких и по своим масштабам сопоставим с рынками продовольственных и непродовольственных товаров. Основным фактором, влияющим на формирование рынка жилищно-коммунальных услуг, являются денежные доходы населения. Доля расходов на рынке жилищно-коммунальных услуг составляет в Великобритании 20 %, ФРГ — 26, США — 27 % от общего объема доходов населения.

Значительное влияние на развитие рынка жилищно-коммунальных услуг оказывают количественные и качественные характеристики жилищного фонда. Обеспеченность жильем в расчете на 1 человека составляет в Великобритании 27 кв. м, Франции — 36, ФРГ — 45, Швеции — 44, США — 63 кв. м, а показатели обеспеченности жилого фонда водоснабжением, канализацией и другими видами благоустройства составляют 88—99 %, что значительно превышает среднереспубликанские показатели.

Отмеченные факторы оказывают определяющее воздействие на емкость, структуру и динамику развития рынка жилищно-коммунальных услуг.

Рынок жилищно-коммунальных услуг относится к высоколокализированным региональным рынкам, что обуславливает его структуру и характер конкурентной среды. Уровень монополизации рынка жилищно-коммунальных услуг во многом определяется типом района или населенного пункта. Так, в крупных городах и городских агломерациях на компактной территории концентрируется большое количество потребителей, формирующих спрос на жилищно-коммунальные услуги. С другой стороны, имеется множество фирм и организаций, оказывающих услуги широкого спектра. Потребители могут пользоваться услугами фирм, расположенных в других районах города, что значительно расширяет ареал рынка услуг и снижает уровень монополизации рынка.

В небольших городах и населенных пунктах, а также в сельских районах, в условиях небольшой емкости рынка жилищно-коммунальных услуг, функционирование нескольких фирм на одном сегменте рынка становится невыгодным. Поэтому на

каждом сегменте рынка (рынок жилищно-ремонтных услуг, рынок услуг по уборке территории, рынок услуг телефонной связи и т. д.) работает одна-две фирмы, что приводит к локальной монополии и требует регулирования цен и тарифов со стороны местных органов управления.

Характеризуя степень монополизации рынка жилищно-коммунальных услуг, необходимо учитывать взаимозаменяемость различных услуг. Например, даже в условиях естественной монополии на рынках бытовой электроэнергии и газоснабжения потребители имеют

На рынке жилищно-коммунальных услуг можно выделить следующие субъекты с учетом особенностей групп потребителей, имеющих различные виды жилья:

- индивидуальные дома, находящиеся в частной собственности одного владельца;

- кондоминиумы — форма владения, при которой хозяину принадлежит часть (квартира) в общей структуре здания; при этом у него равные с другими владельцами права на свою долю земельных владений, гаража, помещений совместного пользования и т.д. Являясь собственником квартиры, хозяин платит налоги на недвижимость, страховые платежи и т.д.;

- кооперативы — форма владения, при которой жилец владеет одной акцией, которой соответствует одна квартира, а все квартиры в совокупности находятся в собственности кооператива. Жилец не платит арендную плату, а выплачивает пропорциональную расходам на содержание всего здания сумму. В отличие от владельца квартиры в кондоминиуме, член кооператива не платит налоги на недвижимость, страховые суммы и т.д., так как эти платежи осуществляет собственник — кооператив;

- муниципальные дома, находящиеся в собственности местных органов самоуправления, квартиры в которых сдаются в аренду малообеспеченным семьям.

Перечисленные группы потребителей характеризуются существенными особенностями, влияющими на структуру спроса и характер поведения на рынке жилищно-коммунальных услуг. Так, если владельцы индивидуальных домов сами определяют фирмы, предоставляющие соответствующие услуги, то в кооперативах, кондоминиумах и муниципальных домах этот выбор делают управляющие имуществом, которые заключают договоры на

обслуживание или осуществление посреднических функций по оплате стоимости жилищных услуг, предоставляемых частными фирмами.

Известно, что емкость рынка жилищно-коммунальных услуг определяется прежде всего уровнем и структурой денежных доходов населения. Так, в США высокий уровень денежных доходов населения стимулирует развитие рынка жилищно-коммунальных услуг, влияет на формирование спроса на различные виды услуг. Однако вследствие значительной дифференциации групп населения по уровню доходов объем и структура спроса на эти услуги со стороны различных групп населения существенно различаются. Если в среднем американская семья тратит на оплату жилищно-коммунальных услуг около 1000 долларов в месяц (включая выплату ссуды на покупку жилья, страховые и другие платежи), то малообеспеченные семьи расходуют на эти цели 200—300 долларов в месяц в зависимости от вида и благоустройства жилья. При этом размеры платежей за жилищно-коммунальные услуги существенно дифференцируются в различных регионах: крупных и малых городах, пригородных и сельских районах, южных и северных зонах (от 400 до 1600 долларов в месяц) ^{^^}. Изучение рынка жилищно-коммунальных услуг неизбежно приводит к вопросу о формах и методах государственного регулирования на данном рынке. Целью регулирования является учет интересов и возможностей людей с ограниченными доходами. Наибольшее развитие государственного регулирования на рынке жилищно-коммунальных услуг наблюдается в Швеции, где семьям с низкими доходами и пенсионерам предоставляют субсидии. Государство регулирует размер квартплаты и тарифы на рынке жилищно-коммунальных услуг в соответствии с социальной политикой, направленной на предоставление равного для всех граждан доступа к жилищно-коммунальным услугам. Граждане выбирают тот уровень сервиса, который они могут себе позволить, но все граждане имеют право на получение качественных услуг по доступным ценам.

В Швеции установление предельных уровней тарифов и размеров коммунальных платежей — один из

важных элементов регулирования рынка жилищно-коммунальных услуг. В государственных домах тарифы устанавливаются после переговоров между компанией и организацией квартиросъемщиков, при этом коммунальные

платежи должны покрывать издержки по эксплуатации коммунальных систем. Фактические издержки документарно проверяются, чтобы расходы не были завышены. В частных домах тарифы устанавливаются на переговорах между владельцем и организацией квартиросъемщиков.

3.11. Региональный рынок продовольственных товаров

Региональный рынок продовольственных товаров обеспечивает воспроизводство локализованных продовольственных ресурсов, а также обуславливает социально-экономические аспекты регионального и межрегионального обмена продовольственных товаров, определяемые всей совокупностью экономических отношений. Структурные элементы последних формируются на основе прямых и обратных рыночных связей под влиянием региональных особенностей спроса и предложения, системы методов регулирования рыночных процессов и принятия соответствующих управленческих решений на региональном уровне.

Для анализа развития регионального рынка продовольственных товаров рассмотрим основные факторы, влияющие на его развитие. В современной экономической литературе исследуются факторы развития продовольственного рынка в основном на республиканском уровне. На региональном уровне состав факторов и их соотношение существенно меняется по сравнению с общереспубликанскими. Вся совокупность факторов развития регионального продовольственного рынка может быть подразделена на экономические, научно-технические, социальные и природно-климатические.

К экономическим факторам развития регионального продовольственного рынка относятся уровень развития и размещения сельскохозяйственного производства и промышленной переработки сельскохозяйственного сырья, уровень развития хозяйственных связей между предприятиями продовольственного комплекса, межрегиональных связей по обеспечению товарообмена, уровень и структура цен на продовольственные товары.

К научно-техническим факторам относятся уровень развития материально-технической базы сельского хозяйства, пищевой промышленности и инфраструктуры, уровень механизации и автоматизации транспортно-складских процессов и внедрения достижений научно-технического процесса.

К социальным факторам, влияющим на развитие регионального продовольственного рынка, относятся количественный и качественный уровень обеспеченности предприятий продовольственного комплекса трудовыми ресурсами, численность и социально-демографическая структура населения и его размещение по территории.

При изучении развития и пространственной организации регионального рынка продовольственных товаров, а также размещения инфраструктурных отраслей, специализации и концентрации объектов инфраструктуры рынка имеет особое значение учет природно-климатических факторов. Обращение продовольственных товаров осуществляется в конкретных географических условиях районов — потребителей и производителей продукции, эти условия определяют размер рыночных зон реализации различных видов товаров, условия хранения, характер применяемых транспортных средств, тары и упаковки.

Природно-климатические условия влияют на величину расходов на хранение и транспортировку продовольственных товаров, предъявляя соответствующие требования инфраструктуре продовольственного рынка. Анализ территориальной дифференциации затрат на хранение и транспортировку по основным продовольственным товарам свидетельствует о существенных региональных различиях, что во многом обусловлено влиянием природно-климатических условий наряду с действием других факторов.

Развитие регионального рынка продовольственных товаров определяется и спецификой данного рынка, и спецификой обращающихся на этом рынке товаров.

Формирование рынка продовольственных товаров региона обусловлено прежде всего наличием развитого сельскохозяйственного производства и пищевой промышленности с объемами товарной продукции и услуг, обеспечивающими участие региона в формировании внутрирегиональных и

межрегиональных связей по продовольственным товарам. Это, конечно, не означает, что промышленность и сельское хозяйство региона должны обеспечивать регион товарами в полном ассортименте. Необходимо, чтобы они были в состоянии удовлетворить потребности населения в основных продуктах питания и чтобы доля региона в производстве продовольственных ресурсов постоянно возрастала.

Вторая предпосылка — наличие экономически выгодных и устойчивых во времени межрегиональных и внутрирегиональных связей, возникших за счет территориального разделения труда и специализации экономики региона. Следует, однако, учитывать, что эти связи меняются в зависимости от достигнутых и предполагаемых сдвигов в размещении производительных сил, от соотношения в развитии различных групп производств и, наконец, от переоценки производственно-экономических возможностей различных районов страны.

Почти для всех региональных рынков характерны двусторонние связи, когда районы выступают с продукцией отраслей специализации в межрегиональном обмене, формируя своими ресурсами фонды потребления. Межрегиональные связи в географическом плане делятся на связи областей внутри крупного экономического района, связи между крупными экономическими районами внутри географической зоны и связи между восточными и европейскими районами, южными и северными зонами страны.

Большое значение имеет также емкость рынка продовольственных товаров. Расширение емкости и изменение качественных параметров рынка продовольственных товаров находятся в прямой зависимости от платежеспособного спроса населения и уровня развития непродовольственной сферы экономики и происходят непрерывно.

Нельзя не отметить сочетание регулируемых и неорганизованных начал в формировании регионального рынка. Если до недавнего времени ведущее место в экономике рынка продовольственных товаров занимала государственная торговля, то сейчас возрастает роль кооперативного и частного секторов. Роль частной, кооперативной, колхозной торговли в формировании фондов потребления в разных районах различна и зависит от уровня развития малого бизнеса, фермерства, кооперативного

движения в сельском хозяйстве, индивидуальной предпринимательской деятельности.

Стабилизация регионального продовольственного комплекса — основа развитого рынка продовольственных товаров. Последовательность рыночных реформ включает создание многоукладной аграрной экономики, восстановление кооперационных связей агропромышленного производства, развитие индивидуальных и коллективных форм предпринимательства.

На региональном рынке продовольственных товаров взаимодействуют следующие группы хозяйствующих субъектов:

- субъекты сельского хозяйства, формирующие предложение продуктов питания, производимых в сельскохозяйственных предприятиях, фермерских хозяйствах, личных подсобных хозяйствах;

- субъекты перерабатывающей промышленности, формирующие предложение продовольственных товаров на основе промышленной переработки продовольственного сырья, совершенствования размещения переработки продовольственных ресурсов с учетом выделения пригородных зон городов, районов специализации сельскохозяйственного производства, рациональных схем товародвижения;

- субъекты рыночной инфраструктуры, обеспечивающие заготовку, транспортировку, хранение и реализацию продовольствия (рис.37).

Для развития регионального продовольственного рынка хозяйствующим субъектам необходима свобода в выборе направлений предпринимательской деятельности, в определении цен, а также в передвижении товаров в рыночном пространстве; невмешательство органов регионального управления в хозяйственную деятельность субъектов рынка; равноправие субъектов рынка независимо от форм собственности; конкурентная организационно-экономическая среда производства и реализации товаров; согласование экономических интересов субъектов рынка продовольственных товаров методами государственного регулирования.

Необходимой предпосылкой эффективности субъектов сельского хозяйства на региональном продовольственном рынке служит создание многоукладной аграрной экономики и

равноправность хозяйственных формирований различных форм собственности, включая частную. Без радикального реформирования отношений собственности на землю и становления многоукладной аграрной экономики эффективное развитие производства продовольствия в регионе невозможно. В состав субъектов сельского хозяйства должны входить акционерные, арендные, кооперативные, крестьянские (фермерские), личные подсобные хозяйства, а также производственные, снабженческо-сбытовые, торгово-посреднические предприятия и их ассоциации различных форм собственности. В отраслях перерабатывающей промышленности наряду с агрокомбинатами, агрофирмами, объединениями необходимы малые продовольственные предприятия, акционерные фирмы, ассоциации малых предприятий.



Рис.37. Субъекты регионального рынка продовольственных товаров

Приоритетным направлением на современном этапе развития страны считается насыщение внутреннего потребительского рынка отечественными конкурентоспособными товарами и постепенное вытеснение импортных товаров отечественными. Это необходимо для того, чтобы не только обеспечить экономическую безопасность регионов и страны в целом, но и способствовать преодолению безработицы, росту доходов как потребителей, так и производителей, развитию инвестиций в экономику регионов.

Для достижения данной цели прежде всего необходимо конкурентоспособное отечественное производство продовольственных товаров.

Производство основных продуктов питания сократилось в 1991—1998 г. почти во всех регионах РУз. Снижение производства продовольствия было вызвано непоследовательностью в осуществлении земельной реформы, развитии фермерских хозяйств, запаздыванием с реорганизацией колхозов и совхозов. Снижение производства продовольственных товаров связано также с низким техническим уровнем предприятий сельского хозяйства и пищевой промышленности, поэтому интенсификация сельского хозяйства и пищевой промышленности — немаловажная область реформ.

Наиболее слабое звено — это переработка продовольствия на предприятиях пищевой промышленности. Вследствие этого импортные продовольственные товары, уступая в ряде случаев в качестве, выигрывают в современной технологии обработки и упаковки, обеспечивающей длительные сроки хранения товаров при сохранении их качества. Кроме того, современные технологии обработки продуктов позволяют существенно снизить потери при их производстве, переработке и хранении.

Основными направлениями развития производства продовольственных товаров являются полное использование сырья в пищевой промышленности, внедрение новых технологий для расширения ассортимента и повышения качества продукции. Так, запуск новых технологических линий и линий по упаковке молочных продуктов позволяет увеличить сроки хранения продукции, улучшить качество товаров, расширить их ассортимент, а значит, увеличить долю продовольственного рынка, занимаемой отечественными предприятиями.

Однако многие отечественные перерабатывающие предприятия не имеют финансовых ресурсов для приобретения и внедрения современных технологий и линий по переработке и упаковке продукции, а высокие проценты по кредитам ограничивают использование заемных средств. Поэтому для создания конкурентоспособной продукции им необходима поддержка региональных органов власти в виде долгосрочных кредитов на техническое перевооружение и реконструкцию под минимальные проценты, полного или частичного освобождения прибыли от местных налогов на срок окупаемости вложенных средств и др.

Данные меры позволят перерабатывающим предприятиям накопить средства и расширить производство высококачественных продуктов питания.

Известно, что во многих регионах значительные потери пищевых продуктов, а также ухудшение их качества происходит при доведении их до потребителя. Это объясняется низкой долей дорог с твердым покрытием, нехваткой перерабатывающих мощностей, хранилищ, специализированного транспорта, тароупаковочного оборудования и материалов. Поэтому для достижения максимального эффекта необходимо развивать инфраструктуру продовольственного рынка во взаимосвязи со всеми сферами продовольственного комплекса региона.

Характер пропорций между имеющимися мощностями рыночной инфраструктуры и достигнутым уровнем производства пищевых продуктов в регионах Узбекистана свидетельствует о недостаточности мощностей складского хозяйства, специализированного транспорта, тарно-контейнерного фонда, торговых площадей продовольственных магазинов.

Для нормального функционирования рынка необходима пропорциональность между объемом производства продуктов питания и мощностями инфраструктуры: емкостей элеваторов, хранилищ, холодильного оборудования, тарно-контейнерного фонда. Специальное внимание должно уделяться оптимальному пространственному распределению запасов пищевых продуктов.

Предприятия и организации оптовой и розничной торговли продовольственными товарами во многих регионах Узбекистана имеют низкий уровень оснащенности современным торгово-складским оборудованием, холодильными установками, потрузочно - разгрузочными и фасовочными машинами и

механизмами. Отсутствие единой технической политики в развитии инфраструктуры продовольственного рынка, усугубилось ускоренной приватизацией предприятий и организаций рыночной инфраструктуры. Материалы переписи предприятий розничной и оптовой торговли как в целом по республике, так и по отдельным регионам показывают, что в результате приватизации произошло дробление складских помещений и хранилищ на мелкие частные предприятия. Образование большого числа новых юридических лиц привело не к росту емкостей хранилищ и улучшению их технического оснащения, а, напротив, к сокращению общего размера складских помещений, относящихся к инфраструктуре продовольственного рынка (в частности, за счет перепрофилирования) и ухудшению их технического состояния.

На региональных рынках продовольственных товаров действует множество мелких посредников. Опросы, проводимые в регионах республики, показывают, что число посредников, снабжающих каждое розничное предприятие, составляет от 40 до 60. При этом среди них практически нет постоянных, которые поставляли бы продукцию регулярно в течение года; долгосрочные контракты на поставку также не заключаются. Мелкие посредники сосуществуют с возникающими крупными посредническими структурами и успешно конкурируют с ними на региональных рынках продовольственных товаров.

Деятельность крупных посреднических структур в основном связана с поставками продовольствия из других регионов, лесо с экспортно-импортными операциями. На уровне областного рынка в основном действуют мелкие посредники.

Развитию торгово-посреднической деятельности на региональных рынках продовольственных товаров препятствует следующее: ненадежность партнеров, нарушение сроков поставки, качества поставляемой продукции, отсутствие сертификатов качества, требование предоплаты при заключении сделок, высокие транспортные расходы, значительно увеличивающие цены на товары.

В развитии производства и реализации продовольственных товаров важную роль играют организованные товарные рынки. Они являются торгово-экономическими центрами, через которые проходят большие объемы товарных потоков. В функции этих рыночных структур входит формирование цен на товары,

информационное обеспечение субъектов рынка, стандартизация, контроль качества продукции и т. д.

Одним из видов организованных товарных рынков являются *товарные биржи*, специализирующиеся на торговле зерном и другими видами продовольственных ресурсов.

Биржевой оборот продовольственных товаров в республике сконцентрирован на нескольких региональных товарных биржах. Хотя биржевой оборот продовольственных товаров занимает небольшой удельный вес в общем обороте оптовой торговли продовольствием (3-5%), продовольственные биржи играют важную роль в формировании рыночных цен на продовольствие, установлении деловых контактов и заключении сделок, которые реализуются в процессе внебиржевого оборота.

Во многих регионах уже осознается необходимость таких форм организованных товарных рынков, как *оптовые продовольственные рынки*. Оптовые продовольственные рынки создаются в любых организационно-правовых формах, предусмотренных законодательством целью предоставления непосредственным производителям необходимых условий для сбыта сельскохозяйственной продукции, обеспечения продовольственными товарами предприятий торговли и общественного питания, а также для обеспечения сырьем пищевых и перерабатывающих предприятий.

Основной целью оптового продовольственного рынка служит получение прибыли путем создания эффективного рыночного механизма взаимодействия производителя, оптового торговца и потребителя. Посредством рыночного механизма осуществляется следующее:

- организация оптовой торговли на продовольственном рынке;
- осуществление контроля за торговлей в части регламента работы рынка и правил торговли;
- оказание платных услуг по сопровождению процессов торговли, транспортировки, хранения, переработки, сертификации;
- проведение маркетинговых исследований;
- обеспечение хозяйствующих субъектов информацией о ценах на сельхозпродукцию и продовольствие;
- содействие интегрированию торгово-закупочных предприятий в оптовый рынок;
- формирование инфраструктуры оптового рынка;

- взаимодействие с товаропроизводителями и оптовыми покупателями;

- предоставление сельхозпроизводителям, перерабатывающим предприятиям и оптовикам торговых мест для осуществления сбыта продукции;

- выделение на условиях аренды складских помещений, торгового, офисного и иного необходимого оборудования и др.

Во многих регионах создаются профессиональные ассоциации субъектов продовольственного рынка — ассоциации оптовиков, коммерческие союзы, купеческие собрания и др. Их деятельность направлена на упорядочение торговли и включает разработку и введение общих правил, сбор и распространение рыночной информации.

Региональные ассоциации субъектов продовольственного рынка создаются для объединения оптовых предприятий, реализующих свою продукцию в регионе, координации их предпринимательской деятельности на территории, взаимодействия с региональной администрацией, представления и защиты общих имущественных интересов.

В задачи ассоциаций входит:

- обеспечение бесперебойного снабжения населения региона продовольственной продукцией в свежем и переработанном виде;

- внедрение и развитие современных методов хранения и реализации продовольственной продукции;

- изучение рынка, поиск и налаживание деловых контактов по расширению ассортимента, закупок продовольственной продукции в других регионах РУЗ;

- содействие развитию долгосрочного и взаимовыгодного сотрудничества с зарубежными фирмами;

- организация информационной, методической помощи участникам ассоциации, создание региональной компьютерной сети клиентов ассоциации;

- проведение рекламных компаний в интересах ассоциации;

- создание финансового фонда гарантированной оплаты поставщиков.

Региональная ассоциация субъектов продовольственного рынка:

- организует внедрение научно-технических методов и передового опыта хранения продовольственной продукции и ее реализации;

- совершает правовые действия для защиты законных прав участников ассоциации в соответствии с их поручением;
- устанавливает и развивает контакты с ассоциациями оптовиков других регионов, обменивается информацией, заключает по поручению участников ассоциации договоры о сотрудничестве и совместной деятельности;
- содействует оптовым организациям в развитии рынка и установлении межрегиональных связей;
- участвует в работе ярмарок, выставок, международных организаций, импортеров и производителей.

Для комплексной характеристики региональных рынков продовольственных товаров необходим анализ структуры потребления пищевых продуктов населением различных регионов, что предполагает использование интегральных показателей среднелюдских потребностей в калориях и пищевых веществах.

Анализ динамики потребления основных продуктов питания населением показывает, что наиболее резкое сокращение потребления продовольствия началось с 1992 года в результате снижения объемов производства в сельском хозяйстве, отраслях пищевой промышленности, объемов импорта продовольствия, а также роста цен.

Рост цен на продовольственные товары и их сильная региональная дифференциация обусловлены монополизмом производителей, непродуманной налоговой политикой, отсутствием эффективного механизма взаимодействия промышленных и торговых предприятий реализации продукции и др.

Рост цен на продовольственные товары приводит как к сокращению потребления продовольствия, так и к изменению его структуры: увеличивается потребление менее ценных и сокращается потребление белковых продуктов.

С 1998 года в структуре товарного предложения на рынке продовольствия постепенно увеличивается доля продовольственных товаров отечественных производителей. Растет и спрос на отечественные продукты питания - население оценило их качество, относительно низкие цены и соответствие цены качеству товаров.

По данным выборочных опросов, розничные торговые организации отдают предпочтение реализации отечественных продовольственных товаров, в основном местных производителей, вследствие более высокого качества и безопасности, выгодной

формы оплаты за товар (по мере реализации), относительно низких закупочных цен и быстрой реализации.

При покупке продовольственных товаров большая часть населения предпочитает отечественные товары, так как зачастую они отличаются экологичностью, безопасностью в употреблении, а кроме того, соответствуют рациону питания местного населения.

Дальнейшее развитие рынка продовольственных товаров в регионах РУз во многом обусловлено действием следующих факторов:

- денежно-кредитной политикой, проводимой Правительством Узбекистана определяющей темпы инфляции и ставки процентов по кредитам в стране в целом;

- инвестиционной политикой, от которой зависят льготы и стимулы к долгосрочным инвестициям, необходимые для строительства объектов производства, материальной базы рыночной инфраструктуры;

- налоговой политикой, устанавливающей характер перераспределения налоговых поступлений между бюджетами субъектов РУз бюджетом и соответствующие финансовые возможности бюджетов областей, краев Узбекистана.

На основе учета этих факторов и их возможных проявлений можно разрабатывать варианты прогнозы развития регионального рынка и его инфраструктуры.

Чтобы разработать детализированный прогноз развития рынка продовольственных товаров в районном разрезе необходимо проанализировать структуру сырьевой базы отраслей пищевой промышленности и мощности предприятий этих отраслей, их размещение, а также рассмотреть структуру производства в пригородных и отдаленных районах и выяснить степень ее рациональности с позиций мобильности отдельных видов продукции, транспортных затрат, возможностей развития инфраструктуры.

Развитие регионального потребительского рынка сопровождается интеграцией промышленности и торговли, что особенно ярко проявляется на региональных рынках мясных и молочных продуктов. В условиях острой конкуренции предприятия сталкиваются с проблемой сбыта: их продукция имеет ограниченные сроки хранения. В этих условиях предприятия создают собственную розничную сеть (специализированные магазины), осуществляют аренду отделов в крупных магазинах, а также используют и другие формы — мобильные

автофургоны, торговлю мелким оптом и др. Способствовать развитию регионального продовольственного рынка может создание фирменных магазинов, реализующих продукцию местных производителей. Имея прямые поставки продуктов питания от непосредственных производителей, фирменные магазины могут устанавливать относительно низкие цены на реализуемые товары, обеспечивать достаточно широкий ассортимент товаров при их высоком качестве. Кроме того, фирменные магазины позволяют обеспечивать мониторинг покупательского спроса, быстро реагировать на его изменение и вносить коррективы в производственные программы предприятий.

Важную роль в развитии региональных рынков продовольственных товаров в перспективе будут играть региональные промышленно-финансовые группы продовольственного комплекса, в сферу деятельности которых входит производство, переработка и реализация продовольствия. В состав промышленно-финансовых групп могут входить производственные, транспортные, торговые предприятия и организации, а также коммерческие банки, страховые компании, фирмы агросервиса и другие организации региона, обеспечивающие операции купли и продажи и продвижение продовольственных товаров от мест производства к местам потребления.

3.12 Региональные рынки материальных ресурсов для АПК

Создание таких региональных рынков является составной частью формирования рыночных отношений в АПК со всеми специфическими способами регулирования этой сложной сферы. Прежние методы централизованного распределения материально-технических средств в течение последних лет активно меняются на новые, создаются современные системы материально-технического обеспечения (МТО).

В целом они соответствуют современному этапу развития аграрной сферы, обеспечению постоянно меняющихся потребностей сельских товаропроизводителей в материальных ресурсах, действующих при производстве и реализации сельскохозяйственной продукции в условиях свободного рынка. Одной из особенностей набирающих силу рыночных методов материально-технического обеспечения АПК регионов является приспособление их к современным потребностям — сельхозпроизводителям, основывающим свое производство на

многообразных формах собственности и современных формах хозяйствования.

В таких же рамках развивался и рынок средств производства в аграрной сфере стран с развитой рыночной экономикой. Об этом свидетельствует мировой опыт, накопленный в течение многих десятилетий. Он подтверждает, что рынок сельхозтехники и оборудования продолжает насыщение рынка разнообразными материально-техническими ресурсами, конкуренцию поставщиков, неукоснительную расчетную дисциплину покупателей по мере развития рыночных отношений.

Основной чертой развития рыночных отношений в материально-техническом обеспечении АПК является развитие маркетинга. Маркетинг как вид деятельности развивается весьма динамично. Современный этап развития аграрной сферы в регионах характеризуется созданием соответствующей маркетинговой среды. Для материально-технического обеспечения АПК развитие маркетингового подхода было характерно гораздо раньше, чем для других аграрных отраслей. Это предопределено особенностями функций сферы поставок средств производства для сельского хозяйства. Поэтому здесь уже накопился определенный опыт.

Особенно интересен такой опыт развития производственной инфраструктуры на региональном уровне, так как рыночные механизмы регулирования отраслей агросервисного обслуживания конкретной территории в определенном смысле локализованы, сосредоточены на решении конкретных задач, учитывают социально-экономическое и организационно-хозяйственное устройство конкретного региона, республики или края, области.

В условиях рыночной трансформации системы МТО АПК устойчивой тенденцией является формирование новых организационно-правовых форм обслуживания аграрной сферы.

Ведущими формами, основанными на разных формах собственности, в региональных системах МТО являются:

— компании, товарищества, кооперативы, государственные предприятия и др.;

— дилерские конторы.

Акционерные общества формируются, как правило, на базе агросервисных предприятий межрайонного значения. Участниками их являются юридические лица — сельскохозяйственные и

промышленные предприятия АПК, а также работники агросервисных предприятий.

Эти общества создаются для совместного использования техники, ремонтно-обслуживающей базы, выполнения транспортных, агрохимических и других услуг. Их членами являются отдельные фермерские хозяйства и юридические лица (товарищества, кооперативы по производству сельскохозяйственной продукции). В товарищества с ограниченной ответственностью в регионах преобразовываются главным образом районные предприятия по производственно-техническому обслуживанию.

Частнопредпринимательская деятельность по оказанию услуг фермерам, связанная с выполнением механизированных, транспортных, ремонтных и других работ, выступает в виде частных предприятий граждан, владеющих необходимой техникой и другими ресурсами для выполнения этих работ, или как вспомогательная деятельность фермеров либо других лиц, имеющих в собственности соответствующие средства производства.

Основной задачей развития региональных рынков материально-технических ресурсов аграрной сферы является полный переход на рыночные отношения в системе МТО.

Цель такого перехода состоит в том, чтобы с помощью экономических рычагов и стимулов заинтересовать трудовые коллективы предприятий МТО в своевременном и полном удовлетворении потребностей сельскохозяйственных, перерабатывающих и других предприятий АПК в материально-технических средствах и производственных услугах при минимуме затрат.

Под субъектами регионального рынка в сфере МТО для сельского хозяйства понимаются структуры, участвующие в процессе товародвижения, в его организации и управлении: акционерные общества открытого типа, действующие в сфере материально-технического снабжения, товарищества с ограниченной ответственностью, кооперативы, дилерские и лизинговые конторы, другие компании, участвующие во всех операциях на рынке МТО.

В качестве субъектов рынка в сфере производственных услуг сформировались акционерные общества открытого типа (компании); товарищества с ограниченной ответственностью; кооперативы; государственные предприятия; коммерческо

посреднические фирмы; дилерские конторы; банки и ФРЦ, обслуживающие систему МТО и т. д. Все низовые субъекты хозяйствования в сельском хозяйстве (АООТ ТОО, кооперативы, совхозы, крестьянские фермерские хозяйства) по вопросам приобретения необходимых материально-технических средств обращаются в районное звено агропромсервиса. Сюда входят райагропромснабы, межхозяйственные, кооперативные, арендные, акционерные, государственно-кооперативные, дилерские и другие предприятия материально-технического обеспечения АПК. Они, в свою очередь, направляют заказ на покупку тракторов, автомобилей, оборудования, сельскохозяйственных и других машин, запасных частей, резинотехнических изделий, горюче-смазочных материалов, хозяйственных и прочих товаров производственного назначения республиканским, краевым и областным органам снабжения, которые делают соответствующие заказы для наиболее полного их удовлетворения. В зависимости от состава требуемых материально-технических средств они приобретаются или непосредственно у заводов-изготовителей, или с участием различных посреднических организаций.

Предприятия агропромышленного комплекса, органы материально-технического обеспечения, посреднические фирмы и компании могут осуществлять продажу, куплю и обмен любых видов продукции на товарных биржах, заключив договоры на брокерское обслуживание. Но пока товарные биржи в реализации системы технического обслуживания оказываются неэффективными.

Одним из субъектов рыночных отношений в сфере производственных услуг для сельского хозяйства является центр снабженческого сервиса. Эта структура представляет собой комплекс, обеспечивающий выполнение широкого спектра услуг для предприятий аграрной сферы.

К числу новых форм обслуживания, оформившихся в самостоятельный субъект рынка в системе МТО, относятся пункты проката. Наиболее дорогостоящая и высокопроизводительная техника, имеющая сравнительно краткосрочный характер применения, в течение года сосредотачивается обычно на республиканских, краевых, областных и межрайонных пунктах проката. На сельскохозяйственных предприятиях, агропромышленных комбинатах и в объединениях организуются пункты проката технических средств для транспортировки грузов и механизации работ на участках для работников своего

коллектива и пенсионеров, для крестьянских (фермерских) и семейных хозяйств, сельскохозяйственных кооперативов и арендных коллективов. А сами колхозы и совхозы при необходимости пользуются услугами пунктов проката машин и оборудования, создаваемых на районных предприятиях материально-технического снабжения, при ремонтно-технических предприятиях и технических центрах АПК.

Экономический потенциал субъектов регионального рынка в сфере производственных услуг характеризуется:

- объемом и качеством имеющихся у них ресурсов (численностью работников, основными производственными и непроизводственными фондами, оборотными фондами или материальными запасами, финансовыми и нематериальными ресурсами

- патентами, лицензиями, информацией, технологией);

- квалификационным и образовательным уровнем специалистов, рабочих, вспомогательного персонала, способностью к созданию конкурентоспособной продукции или услуг;

- уровнем управленческой культуры (подготовкой, профессиональной адаптацией менеджеров, умением создавать и адаптировать к новым условиям организационные структуры предприятия;

- возможностями персонала предприятия к обновлению производства, смене технологий, т. е. инновационным потенциалом;

- платежеспособностью предприятия, внутренней и внешней задолженностью в области финансов и др.

От способностей мобилизовать этот потенциал во многом зависит успех работы системы производственных услуг АПК в формирующемся региональном рынке.

Для агросервисного обслуживания АПК, в частности для объединения по МТО, ориентиром в формировании рыночного механизма следует считать именно максимализацию прибыли, ибо расширение сферы и номенклатуры услуг связано с дополнительными материальными, финансовыми ресурсами и т. д.

Главным показателем деятельности региональных организаций является товарооборот. Он в общем виде характеризует деятельность всей системы снабжения АПК, эффективность ее усилий по материально-техническому обеспечению и обслуживанию производственных подразделений АПК.

В условиях перехода агропромышленного производства к рыночным формам хозяйствования отмирает метод жесткого планирования товарооборота от достигнутого уровня. На первый план выступает научное прогнозирование потребностей обслуживаемого региона в материальных ресурсах и услугах, исследование конъюнктуры спроса и рынка, и на этой основе — формирование прогноза товарооборота в натурально-вещественном и стоимостном выражении.

На смену жесткому планированию и фондированию, бытовавшему долгие годы в социалистической экономике, приходит экономическое программирование. Эта потребность вытекает из следующих особенностей современного этапа формирования рыночных отношений:

— во-первых, через экономическое программирование реализуется стратегическая концепция реформирования системы производственных услуг для сельского хозяйства, связанная с разгосударствлением собственности и приватизацией в этой сфере, антимонопольной политикой, обеспечением конкурентной среды;

— во-вторых, рынок не принимает централизованного, адресного и административного планирования производства, поэтому экономическое программирование с его рекомендательным, оценочным характером, основанное на экономическом побуждении к деятельности, является важнейшим звеном реформирования системы МТО;

— в-третьих, экономическое программирование существенно стимулирует использование всех материально-технических и трудовых ресурсов субъектов рынка, вместе с тем оно нивелирует отрицательные моменты стихийных рыночных отношений.

Через экономическое программирование совершенствуются формы реализации средств материально-технического обеспечения сельского хозяйства.

Важной формой торговли средствами МТО является реализация продукции со склада.

Складская реализация продукции — удобная форма обеспечения предприятий АПК в регионах. Правда, потребителям приходится своим транспортом вывозить необходимые материальные ресурсы со складов снабженческих предприятий, что ведет к росту транспортно-заготовительных расходов. Особенно быстро эта форма развивается при обеспечении новых хозяйственных

образований в агропромышленном производстве — кооперативов, фермерских и крестьянских хозяйств. Для снабженческих предприятий складская реализация является также ведущей формой обеспечения потребителей.

Наиболее быстро в современных условиях развивается оптовая торговля со склада. В структуре производственных услуг основное место занимают услуги автотранспортных хозяйств, услуги по сборке и обкатке сельскохозяйственной техники, обмен изношенных деталей и узлов к тракторам и сельскохозяйственным машинам. Набирает силу такой вид услуг, как прокат сельхозтехники, автотранспорта, оборудования и приборов, коммерческо-информационное обслуживание.

Это во многом связано с изменением материально-технической базы районных предприятий компании, которые наиболее приближены к потребителю и поэтому первыми должны реагировать на возрастающий спрос на комплексное обслуживание производственных предприятий АПК.

Рыночные отношения предполагают коренные изменения не только в механизме деятельности предприятий МТО, но и в характере их взаимоотношений с сельскохозяйственными предприятиями всех форм собственности.

Эти отношения в регионах характеризуются приоритетным положением потребителей услуг агросервиса по сравнению с продавцами, своего рода «диктат потребителей» — в противоположность «диктату производителей», характерному для социалистической экономики. Такой рынок — «рынок покупателя» характерен для системы бизнеса, ибо каждый бизнесмен стремится к увеличению своих доходов, но добиться этого он может, лишь создав и реализовав продукцию, способную удовлетворить запросы покупателей. Поэтому «рынок покупателя» выступает как постоянно воспроизводимый для деловых отношений.

Предприятия агросервиса выступают при рыночных отношениях как конкурирующие по отношению друг к другу и по отношению к остальным субъектам рынка. На этапе формирования рыночных отношений существует немало рыночных ниш — т. е. сегментов рынка, не освоенных предпринимателями из агросервиса. Заполнение этих рыночных ниш — главная цель конкурирующих бизнесменов.

По мнению авторов, с внедрением рыночных отношений в агропромышленном производстве территориальная рассредоточенность объектов МТО будет усиливаться. Наряду с существующими сельскохозяйственными и перерабатывающими предприятиями все более утверждаются новые объекты материально-технического обеспечения и обслуживания: кооперативы, арендные коллективы, крестьянские, фермерские и личные подсобные хозяйства, их союзы, ассоциации и др. Это требует структурной, организационно-экономической и производственно-технической перестройки работы предприятий материально-технического обеспечения на районном и региональном уровнях, что обеспечит конкурентную основу предпринимательской деятельности в компании.

Одним из перспективных вариантов видится создание и функционирование специализированных малых предприятий, замкнутых на определенный качественный конечный результат, т. е. предпринимательских структур. Например, это могут быть специализированные малые предприятия, осуществляющие материально-техническое обеспечение и оказание различного рода производственных услуг предприятиям и организациям, территориально и функционально сопряженные целостным процессом агропромышленного производства погрузочно-разгрузочных работ; грузовое автотранспортное предприятие, осуществляющее доставку продукции потребителям; предприятие, сдающее в аренду потребителям грузовой и легковой автотранспорт, и др. Такие предприятия могут функционировать на государственной, арендной и кооперативной основе и входить в состав более крупных предприятий, региональных объединений по материально-техническому обеспечению и обслуживанию АПК.

Усиление территориальной рассредоточенности агропромышленных предприятий и усложнение их структуры неизбежно ставят перед предприятиями и объединениями МТО задачу создания оптимальной и детализированной системы управления товаропотоками. Эта система (на основе эффективных моделей товародвижения и документооборота) должна быть направлена на повышение надежности, четкости и своевременности материально-технического обеспечения, снижение расходов предприятий МТО, повышение их рентабельности.

Важным условием развития региональных рынков материальных ресурсов для АПК является расширение продаж сельхозтехники и оборудования по лизингу, так как финансовая

несостоятельность сельхозпредприятий предопределяет их низкий платежеспособный спрос. Вследствие этого возможности предприятий аграрной сферы по покупке техники резко снизились.

Лизинг сельскохозяйственных машин, оборудования, автомобилей, других видов техники авторы рассматривают как одну из наиболее перспективных мер по реализации экономической стратегии развития системы МТО АПК в регионах. Лизинг должен расцениваться как один из наиболее приоритетных видов деятельности. Обусловлено это тем, что такая форма экономического взаимодействия производителей, поставщиков и потребителей сельскохозяйственной техники базируется на близком совпадении их экономических интересов и потому активно способствует реализации конечных целей АПК в регионах. Для этого, конечно, нужно, чтобы выбранная модель, разновидность лизинга была максимально адаптирована к специфическим региональным условиям.

Таким образом, рыночные механизмы регулирования развития отраслей агросервисного обслуживания регионального АПК вносят существенные коррективы в деятельность всей системы, подчиняя спросу на нее на рынке услуг такого вида стратегию предприятий, ассоциаций, объединений.

Формирование новых субъектов рыночных отношений в сфере производственных услуг обуславливает и совершенно иной характер отношений по сравнению с теми, которые были присущи прежней форме отношений в системе Агроснаба. В значительной степени это предопределено конкуренцией и совершенно иной мотивацией предпринимательской деятельности субъектов рыночных отношений в регионах.

3.13 Региональный аграрный рынок

Региональные аграрные рынки — весьма сложные структуры. С одной стороны, они включают рынки производимой в аграрной сфере сельхозпродукции и готового к употреблению продовольствия, с другой — такую сложную для оценки составляющую, как рынок земли. Кроме того, в сферу региональных аграрных рынков включаются рынки сельхозтехники, оборудования, удобрений и средств ухода за

растениями и животными, рынки услуг, предоставляемых предприятием АПК и др.

Сельское хозяйство всегда составляло значительную часть узбекской экономики. До революции это была крупнейшая экспортная отрасль государства: на мировой рынок вывозились зерно, лен, масло, кожи и др. В дальнейшем экспортный потенциал аграрной экономики был утрачен, но базовыми продуктами питания страну обеспечивало все же отечественное сельское хозяйство.

В силу целого ряда социально-исторических причин оно уже давно стало отставать от европейских, а позднее и североамериканских показателей развития этой отрасли. Особенно сильное отставание наметилось после второй мировой войны.

С 1990-х гг в стране не раз предпринимались попытки радикально реформировать аграрный сектор. Решить все проблемы в одночасье было невозможно. И самое главное, что в стране так и не был решен вопрос, который советская экономика пыталась решить все годы, начиная с коллективизации: как заставить коллективизированного крестьянина трудиться эффективно, т. е. как создать для сельскохозяйственных работников действенный мотивационный механизм. Поэтому первоначально перед реформаторами сельского хозяйства в целом по регионам РУз стояла задача формирования производителей нового типа, т. е. ориентированных на рынок, способных гибко приспосабливаться к рыночным условиям, чутко реагировать на быстро изменяющуюся конъюнктуру. Ведь долгое время в стране большое внимание уделялось в основном коллективным формам хозяйствования на земле: колхозам, совхозам, которые изначально не были приспособлены к функционированию в условиях рыночной экономики.

Другой основной причиной необходимости реформирования аграрного сектора стало лишение крестьян собственности на землю и другие средства производства, что подрывало мотивационные стимулы к труду.

В связи с этим возник вопрос, связанный с введением частной собственности на землю.

Главные направления аграрной реформы, начавшейся в 90-х гг. во всех регионах РУз:

— земельная реформа;

- реорганизация колхозов и совхозов;
- приватизация во всех сферах АПК.

Преобразования в аграрном секторе осуществляются через формирование большого числа экономических субъектов на основе разукрупнения крупных колхозов и совхозов.

Процесс реорганизации коллективных хозяйств в регионах проходил в соответствии с Постановлением Правительства РУз «о порядке реорганизации колхозов и совхозов», который предполагал следующие основные положения:

1. выбор дехканский и фермерский формы собственности на землю;
2. определение списка лиц, имеющих право на земельный и имущественный пай;
3. выдача свидетельства на право пользования землей;
4. объединение паев в АО и прочие формы.

Отечественная и зарубежная практика подтвердили положение о том, что наиболее целесообразна многоукладная структура рынка, поскольку она создает условия для конкуренции. Практика региональных преобразований в агросфере привела к многообразию хозяйственных субъектов (коллективных и фермерских (крестьянских) хозяйств, сельхозкооперативов, товариществ и т. д.). Их появление практически во всех регионах РУз следует оценивать положительно, но их дальнейшее развитие связано со многими проблемами.

Земельная реформа — основное направление аграрной реформы, предполагающее создание рынка земли.

Отсутствие детально разработанной законодательной и нормативной базы на республиканском и региональном уровнях обуславливает стихийное развитие земельных отношений, что не отвечает интересам аграрной реформы и состоянию экономики страны в целом.

В значительной степени это предопределено экономически и социально неэффективными мерами, предпринимаемыми в ходе реформ.

На первом этапе земельной реформы преобладал метод бесплатного наделения земельными участками новых землепользователей или закрепления участков за старыми землепользователями. Посредством среднерайонных земельных долей происходило выравнивание размеров землевладения.

Предполагалось, что второй этап реформы будет базироваться на механизме перераспределения участков между субъектами земельного права путем регулирования земельного рынка, т. е. в форме купли-продажи земельных участков или прав на их использование.

Первый сегмент земельного рынка — продажа земельных участков гражданам для личного подсобного и дачного хозяйства, индивидуального жилищного строительства и садоводства. Его функционирование не вызывает каких-либо разногласий. Этот рынок в основном обеспечен нормативной базой.

Второй сегмент — продажа земельных участков для предпринимательской деятельности. Здесь покупателями являются граждане, их объединения, приватизированные предприятия, местные органы власти. До настоящего времени сделки подобного характера совершались преимущественно для организации несельскохозяйственной деятельности. При этом цены по различным регионам колеблются.

Исходя из факта незначительного объема продажи паев, а также необходимости создания механизма перехода земель от собственников, неэффективно использующих сельскохозяйственные угодья, к другим, которые способны более рационально вести хозяйство, одна группа ученых и представителей властных структур предлагает ввести земельный рынок, ограничив его определенными условиями, в том числе:

- установлением дифференцированных по регионам максимальных размеров земельных участков, которые могут иметь в собственности физические лица;

- ограничением на продажу земель, полученных бесплатно из государственного фонда;

- предоставлением сельскохозяйственных земель иностранным фирмам и гражданам только на основе аренды;

- разрешением приобретать земли только лицам, имеющим специальное образование и опыт работы в сельском хозяйстве.

Другая позиция заключается в том, что не может быть единообразного подхода к купле-продаже земли во всех регионах Республики в силу сложившихся традиций, законодательных актов, принятых на местах отдельными субъектами РУз. Кроме того, необходимо четко представлять, кто может быть покупателем и продавцом земельных участков. По своему экономическому

положению абсолютное большинство сельских товаропроизводителей земельных участков для товарного производства.

В роли продавцов земельных паев окажутся в первую очередь пенсионеры, работники социальной сферы села, доля которых достигает в некоторых районах 50—70 % от общей численности собственников паев. Таким образом, будет нарушена целостность хозяйства. При введении залога земель часть граждан будет стремиться получить деньги заведомо без намерения выкупать эти участки.

В качестве реальных покупателей могут выступать лишь крупные финансовые и коммерческие структуры, отдельные физические лица, располагающие капиталом, что будет способствовать отчуждению непосредственных сельскохозяйственных товаропроизводителей от земли. Важно иметь в виду, что земля — это не традиционный товар, а основное средство производства особого рода. В этой связи ученые предлагают рассматривать вопрос не о продаже непосредственно земли, а о приобретении вложений в землю, ее улучшении по той причине, что арендное использование земли, как показывает опыт зарубежных стран (в частности, Голландии), может быть не менее эффективным.

Дальнейшее развитие региональных рынков земли должно идти, по мнению многих экономистов, в направлении предоставления собственникам земельных долей реального права распоряжаться ими по своему усмотрению, с ориентацией на крестьянина-хозяина; упрощения процедуры аренды земли, государственной поддержки региональных проектов улучшения земель, введения единого земельного налога и т. д.

Трудно переоценить роль государства, которое должно помочь аграрному сектору в формировании как институциональных основ новых типов сельскохозяйственных товаропроизводителей, так и в формировании нарождающейся рыночной инфраструктуры, поскольку именно это рыночное окружение приведет к реальной трансформации сельскохозяйственных производителей в полноценных рыночных субъектов, сделает сельскохозяйственное производство столь же выгодным, как и другие секторы народного хозяйства во всех регионах.

Падение сельскохозяйственного производства в последние годы в региональном разрезе происходило неравномерно.

Различия в региональной динамике объясняются рядом факторов.

1. В сельском хозяйстве аграрных регионов отчетливо проявлялась экспортная ориентация. Имеется в виду традиционный вывоз значительной части продукции в другие регионы РУз СНГ. «Житницы» поставляли зерно, плодовоовощную продукцию, подсолнечное масло, сахар и целый ряд других продуктов. С началом реформ ситуация изменилась: распались отработанные хозяйственно-административные связи, возникли проблемы с транспортировкой, так как резкий рост транспортных тарифов делал порой экономически невыгодной перевозку сельхозпродукции.

2. В результате изменения экономической ситуации экспортный (вывозной) потенциал традиционных сельскохозяйственных регионов подвергся коррекции со стороны рынка. Обнаружились серьезные структурные диспропорции и перекосы в хозяйственной системе этих регионов. Возникла ситуация, когда внутренняя структура производства не соответствовала внутренней структуре потребления.

3. Традиционные аграрные регионы обладали относительно высокотехнологичным производством, достаточно жизнеспособным и неплохо работавшим в условиях стабильной плановой системы. Однако оно требовало постоянных потоков материальных, технических и финансовых ресурсов. Имеется в виду устойчивое снабжение мелиоративным оборудованием, тракторами, комбайнами, другой техникой, поддержание агрохимического режима и т. д. В кризисный период это оказалось одним из самых узких мест.

4. Разрушилась технологическая цепочка «поле - переработка — потребитель».

В современной экономике присутствуют положительные тенденции, эффективно действующие хозяйственные агенты начинают сами создавать условия для роста прибыли, активно воздействуя на других субъектов экономики. При этом критерии экономической эффективности, в рамках которых они действуют, переносятся в той или иной форме на предприятия, функционирующие в дополняющих и смежных сферах. Масштабы и темпы экономического роста при этом растут, а самое главное — преобразуется структура всей экономики.

Таковы основные положения по развитию рынка аграрной сферы. Непосредственно с аграрным рынком связан региональный рынок материальных ресурсов для сельского хозяйства.

3.14. Трудовой потенциал

Трудовой потенциал — это обобщающая характеристика меры и качества совокупных способностей к труду трудоспособного населения, к участию в общественно полезной деятельности. Выступая в качестве обобщающей характеристики количества, качества и меры реализации совокупной способности к труду, трудовой потенциал определяет возможности как отдельных работников, так и различных их групп участвовать в трудовой деятельности.

Особую роль в развитии национальной экономики занимает качество трудового потенциала. Качество трудового потенциала — понятие относительное. Оно раскрывается в параметрах и компонентах, таких, как: качество трудоспособного населения, трудовых ресурсов, совокупного работника или рабочей силы. Качественные характеристики трудового показателя могут также быть раскрыты при помощи совокупности демографических, медико-биологических, профессионально-квалификационных, социальных, психологических, идейно-политических и нравственных, научно-технических признаков.

Качественная определенность трудового потенциала формируется под воздействием потребностей производства, спроса на рабочую силу, на основе развития системы общего и профессионального образования и воспитания. Мерой качества трудового потенциала выступает степень сбалансированности профессионально-квалификационных характеристик совокупного работника с требованиями динамично развивающихся рыночных отношений национальной экономики.

Количественная сторона трудового потенциала определяется демографическими факторами (естественным приростом, состоянием здоровья, подвижностью и т. д.), потребностями производства в рабочей силе и возможностями удовлетворения потребности трудоспособного населения в труде. Трудовой потенциал количественно характеризуется трудоспособным населением в его активном возрасте, т. е. ресурсами труда, которыми располагает национальная экономика в каждый данный период.

Состав и структура трудового потенциала. Анализ состава трудового потенциала позволяет определить, из каких групп он сложился и в каком соотношении эти группы представлены. Как и

всякая сложная система, население поли структур но, т. е. может быть описано несколькими структурами в соответствии с тем, по каким признакам выделены группы людей. В условиях формирования рыночных отношений наиболее важными представляются следующие структуры населения:

- поселенческая;
- демографическая (половозрастная и семейная);
- этническая (национальная);
- социальная;
- образовательно-квалификационная.

Поселенческая структура отражает распределение жителей по населенным пунктам разных типов и размеров, в первую очередь между городскими и сельскими поселениями (это урбанистическая структура).

Демографическая структура — соотношение населения по полу и возрасту (половозрастная структура), а также по семьям разного состава и размера (семейная структура).

Этническая (национальная) структура — распределение населения по национально по этнической принадлежности).

Социальная структура — распределение населения по социальным группам (слоям).

Образовательно-квалификационная структура отражает соотношение групп населения с различным уровнем образования и квалификации.

Ряд этих структур, пересекаясь друг с другом, характеризует количество и качество трудовых ресурсов, которые могут использоваться в различных отраслях хозяйства и сферах деятельности.

В настоящее время целесообразно выделять и такую характеристику населения, как рыночный менталитет, который в полной мере присущ жителям стран с рыночной экономикой и характеризует круг их интересов и норм поведения.

Численность населения, тенденции и темпы ее изменения относятся к важнейшим характеристикам любого государства с рыночной экономикой — от деревни до городской агломерации и от сельсовета для государства в целом

Состав и занятость жителей позволяют судить о широте возможностей выбора работников и о контингенте потребителей товаров и услуг.

Не меньшее значение имеют и показатели динамики населения. Речь идет об устойчивых тенденциях роста населения. Растущее население обычно более молодо и более активно, чем стационарное и тем более сокращающееся население. Уменьшение числа жителей говорит о стагнации экономической жизни, о деградации населенных пунктов, старении населения. Рост населения, наоборот, как правило, свидетельствует о восходящем, прогрессивном развитии страны.

По мере приближения к «городскому полюсу» (крупнейшему городу) степень урбанизированности возрастает, т. е. происходят следующие изменения: 1) уменьшается доля сельскохозяйственных и увеличивается доля промышленных функций; 2) увеличивается плотность застройки, ее этажность, обеспеченность коммунальными удобствами (централизованным тепло- и водоснабжением, канализацией); 3) возрастает число учреждений сферы услуг, они становятся более специализированными (в отличие от «чистого села», где существует лишь самообслуживание); 4) растет разнообразие мест приложения труда (число профессий), специализация работников становится более узкой; 5) усиливается социальная и территориальная подвижность населения и вообще меняется образ жизни людей и их система ценностей.

Термином «урбанизация» часто обозначают просто рост доли городского населения, но более точной будет трактовка этого термина как процесса распространения городского образа жизни. Еще более точно урбанизацию можно определить как процесс концентрации, интеграции и интенсификации деятельности.

Для сельского образа жизни характерна традиционность, связь с природными ритмами, преобладание соседского и родственного общения, жесткий внешний контроль за всей жизнью. Городской образ жизни отличается динамичностью. Это быстрое изменение форм деятельности, в том числе создание новых «образцов» — в поведении, технологии, духовной культуре. Это жесткий, неприродный и более интенсивный ритм, деперсонифицированное общение. Это крайне слабый внешний контроль за поведением и необходимость внутреннего контроля.

В результате столь сильных различий сельские жители, впервые попав в город, могут испытать что-то вроде культурного шока. А горожане в первом поколении (родившиеся в селе и переехавшие в

город) не всегда уверенно чувствуют себя в новой среде. По мнению ученых, лишь горожане в третьем поколении (родители которых выросли в городе) могут считаться настоящими носителями городской культуры. Но для этого нужно, чтобы города на самом деле были центрами национальной и многонациональной культуры, а не просто очень большими рабочими поселками, которые часто появлялись в странах со стремительными темпами индустриализации.

Далеко не все население одинаково приспособлено и причастно к предпринимательской деятельности. Покупательная способность сельских жителей в настоящее время значительно ниже, чем городских. В силу особенностей своего образа жизни сельские жители менее подготовлены к любым переменам. Наконец из-за территориальной оторванности от городов ограничены их возможности для любых форм включения в новые экономические отношения.

Как известно, для предпринимателя более интересны территориальные сгустки, или скопления, населения, сосредоточенные в наиболее крупных поселениях и в городских агломерациях. Поэтому важной характеристикой любого региона служит доля городского населения.

3.15. Рынок труда

Сущность и формы проявления рынка труда. Совокупность товарно-денежных отношений, охватывающая спрос и предложение рабочей силы, ее найм (распределение работников по видам деятельности) в обмен на жизненные средства, представляет собой рынок рабочей силы.

Рабочая сила включает разнообразные способности к труду, но не все они используются в процессе труда.

При методологическом (теоретико-познавательном) подходе к данной проблеме обмену подлежат (и в нормально работающей экономике действительно обмениваются на жизненные средства) только используемые способности к труду. Такой рынок рабочей силы можно назвать рынком функционирующей рабочей силы, или рынком труда. Рынок труда — это товарно-денежные отношения, которые связаны, во-первых, со спросом на рабочую силу, определяемым в свою очередь спросом на продукт того или иного

товара в обществе, во-вторых, с использованием профессиональных способностей и их вознаграждением, в-третьих, с временем использования рабочей сил. Здесь объектом обмена выступают функционирующие способности к труду, или функционирующая рабочая сила. В этом смысле можно говорить о тождественности понятий рынок труда и рынок рабочей силы (функционирующей рабочей силы).

Такое понимание рынка труда является наиболее обоснованным в условиях, когда достигнута высокая производительность труда в обществе. Последняя дает возможность за относительно короткий рабочий день получать достойную плату, позволяющую обеспечить восстановление жизненных сил и профессиональный рост, нормальную жизнь семьи работника, а также заниматься иной полезной деятельностью в свободное время.

Что касается понятия *«рынок трудовых ресурсов»*, то оно менее точное. В состав трудовых ресурсов входит значительная доля лиц (например, выпускники всех учебных заведений в трудоспособном возрасте и т.д.), представляющих собой трудовой резерв, способности к труду которых могут быть использованы в будущем, т.е. в данный момент они не вовлекаются в рыночные социально-трудовые отношения. Вместе с тем, трудовой резерв должен быть в поле зрения общества, прежде всего государства, общественных институтов. Они должны создавать условия для вовлечения незанятых людей в сферу официальной, реальной экономики. Иначе трудовой резерв может стать базой для теневой экономики, а еще хуже — для криминальной деятельности.

Рынок труда и воспроизводство рабочей силы. При каких условиях способность к труду становится действительным товаром? Действительным товаром она становится только тогда, когда будет заключен договор на право использования рабочей силы (договор о найме), когда работник перейдет в категорию занятых, в категорию функционирующей рабочей силы. Функционирование рабочей силы вызывает значительные психофизиологические затраты человеческого организма, которые должны быть восстановлены, а способности воспроизведены и развиты.

Воспроизводство рабочей силы — это непрерывное восстановление и поддержание физических и умственных способностей человека, постоянное возобновление и повышение

его профессионально-квалификационного и образовательного уровня. Это понятие относится как к отдельному человеку, так и к совокупности людей, занятых на основе найма на предприятии, в отрасли, народном хозяйстве, поэтому используется также понятие «воспроизводство совокупной рабочей силы».

Воспроизводство рабочей силы выступает составной частью процесса общественного воспроизводства, включающего в себя воспроизводство общественного продукта и экономических отношений. Суть воспроизводства экономических отношений состоит в том, что работник входит в процесс воспроизводства наемной рабочей силой и выходит из него наемной рабочей силой. Другими словами, он не становится собственником средств производства, а продолжает и в последующих циклах воспроизводства продавать свои способности к труду, свою рабочую силу.

Воспроизводство рабочей силы включает в себя четыре стадии: формирование, распределение, обмен и использование рабочей силы.

Воспроизводство рабочей силы занятых проходит все его стадии. Воспроизводство же рабочей силы безработного, т.е. потенциальной способности к труду, деформировано: стадии распределения, товарного обмена, использования отсутствуют, а стадия подготовки, формирования рабочей силы осуществляется в поддерживающем режиме, в неполноценном виде.

С позиции воспроизводства рабочей силы к рынку труда относятся только стадии распределения и обмена. Однако элементы обмена есть и в других стадиях. Так, при использовании рабочей силы происходит обмен функционирующих способностей (труда) на денежное вознаграждение в форме цены труда (или заработной платы). Этот обмен объективно необходим для постоянного восстановления способности к труду.

Следовательно, с позиции воспроизводства рабочей силы можно выделить совокупность социально-трудовых отношений по поводу условий занятости, использования работников в общественном производстве, которая (совокупность) и будет представлять рынок труда в узком смысле. Он характеризует рыночные отношения в сфере занятости (на предприятии, фирме), а именно отношения по поводу цены труда и времени его использования. В данном случае понятие «рынок труда» в узком смысле характеризует

количественную сторону и структуру занятых, удовлетворенный спрос на рабочую силу. Но терминологически он совпадает с понятием рынок труда в широком смысле, как качественной характеристики всей совокупности отношений по поводу рабочей силы. Другими словами, он представляет собой часть целого.

Также, с позиции воспроизводства, можно выделить рынок рабочей силы в узком смысле. Это понятие характеризует социально-трудовые отношения по поводу поддержания, переподготовки и включения в процесс труда рабочей силы безработных. Оно раскрывает прежде всего количественную сторону и структуру данной категории рабочей силы.

В узком смысле можно говорить и о рынке трудовых ресурсов, имея в виду формирование и предстоящее использование трудового резерва (его части) на рыночных принципах, т.е. на основе действия закона спроса и предложения. Здесь у тоже речь идет прежде всего о количестве и структуре трудового резерва. Итак, понятие «рынок труда» выражает наиболее глубокую суть товарно-денежных социально-трудовых отношений по поводу условий найма и использования работников в общественном производстве: это отношения обмена функционирующей рабочей силы (труда) на жизненные средства, реальную заработную плату на основе законов спроса и предложения, стоимости рабочей силы, предельной производительности труда и конкуренции.

Это существенное отношение касается способностей к труду не только занятых, но и вовлекаемых в процесс труда безработных и возможных работников из трудового резерва. Оно представляет собой основу для формирования заработной платы. И в этом смысле использование понятия «рынок труда» наиболее целесообразно. Оно более точно характеризует рыночные отношения в социально-трудовой сфере.

Вместе с тем, рынок труда — это не только социально-экономическая категория. Он включает в себя также исторически сложившийся специфический общественный механизм, устанавливающий баланс интересов трудящихся, предпринимателей и государства. Таким механизмом является спрос и предложение рабочей силы (труда).

Итак, рынок труда — это динамичная система, комплекс социально-трудовых отношений по поводу условий найма, использования и обмена рабочей силы на жизненные средства,

включающая в себя механизм самореализации, механизм спроса и предложения, функционирующий на основе информации об изменении цены труда (заработной платы).

Структура рынка труда. Структура (строение) рынка труда может быть раскрыта по разным признакам в зависимости от целей анализа. В данном параграфе мы рассмотрим строение рынка труда, исходя из минимума компонентов, необходимых для возникновения и функционирования современного цивилизованного рынка труда в широком смысле.

По выбранному нами критерию можно выделить следующие компоненты:

- 1) субъекты рынка труда;
- 2) экономические программы, решения и юридические нормы, принятые субъектами;
- 3) рыночный механизм (спрос и предложение рабочей силы, цена рабочей силы, конкуренция);
- 4) безработица и социальные выплаты, связанные с ней;
- 5) рыночная инфраструктура.

Наличие этих компонентов, их взаимосвязь вполне достаточны для того, чтобы возник и начал функционировать рынок труда в современных условиях. Рассмотрим основные характеристики указанных компонентов.

Субъекты рынка труда — наемные работники (и их объединения — профсоюзы), работодатели (предприниматели) и их союзы, государство и его органы.

Наемные работники — это участники общественного производства, продающие свою рабочую силу собственнику средств производства или организатору производства — менеджеру (который сам может быть наемным управляющим у собственника средств производства, например, в акционерном обществе).

Наемные работники различаются по полу, возрасту, состоянию здоровья, уровню образования и профессиональной подготовки. С 1998, в статистике РУЗ стали проводить самостоятельный анализ наемных работников по некоторым из этих параметров. Учитывая, что абсолютное большинство занятых (около 90%) — это наемные работники, такой анализ даст представление о качестве рабочей силы, о способности и готовности индивидуумов участвовать в рыночных отношениях и выбирать способы этого участия.

Работодатель - это индивидуум, работающий самостоятельно, и постоянно нанимающий на работу одного и более человек. На мелких предприятиях работодатели обычно являются собственниками средств производства. В крупных компаниях, а также на государственных предприятиях работодатели сами являются наемными работниками акционеров или государства. Статистика пока не дает точной численности и не анализирует качественный состав работодателей. В акционерных обществах работодателем выступает менеджер (управляющий). Он может иметь часть (иногда немалую) акций предприятия. На государственном предприятии руководитель (директор) не владеет средствами производства. Менеджеры и директора управляют производством, принимают и увольняют персонал от имени акционеров и государства.

Государство как субъект рыночных отношений представлено республиканскими, региональными органами власти, отраслевыми органами управления и местным самоуправлением. В качестве субъекта рынка рабочей силы оно выполняет следующие функции:

- социально-экономическая, связанная с обеспечением полной занятости, прежде всего путем стимулирования создания рабочих мест во всех секторах экономики;

- законодательная, связанная с разработкой основных юридических норм и правил:

- регулирование рынка труда косвенными методами;

- защита прав всех субъектов рынка труда;

- многогранная ролевая функция работодателя на государственных предприятиях.

Степень выполнения указанных функций зависит от многих факторов (экономических, политических, социальных) и их конкретного сочетания в том или ином историческом периоде.

Второй компонент — экономические программы, решения и юридические нормы, принятые субъектами рынка труда. Для нормального функционирования рынка необходимы законодательные акты, нормы, правила, которые регулировали бы взаимоотношения между субъектами рынка, четко определяли бы их права, создавали равные возможности для реализации способностей к труду всех участников рыночных отношений, предусматривали бы социальное страхование на случай потери работы ит.д

Успешное функционировали, рынка также невозможно без создания соответствующих экономических условий (налоги, льготы и т.д.), проведения активной политики занятости — разработки и осуществления РУз и региональных программ содействия занятости населения, программ подготовки и переподготовки высвобождаемых работников и т.д.

Законодательные нормы и экономические программы создают основу для более полного и цивилизованного действия рыночного механизма, т.е. взаимосвязи и взаимодействия спроса на рабочую силу и предложение ее как реакции субъектов рынка на информацию о рыночной цене труда и конкуренции. Более подробно действие рыночного механизма будет раскрыто далее. Безработица и социальные выплаты, связанные с ней, — необходимый компонент современного рынка труда. Действие рыночного механизма ведет к высвобождению части работников, к появлению безработицы. Чтобы поддержать высвобождаемый персонал в период отсутствия работы, создать условия для его переподготовки и повторного вовлечения в трудовой процесс, законом «О занятости населения в РУз предусматриваются выплаты пособий по безработице, компенсаций при увольнении, при переезде к новому месту работы, выплаты стипендий во время учебы и т.п. Следует подчеркнуть, что значительная безработица возникала еще в начале XIX в., а социальные выплаты появились лишь в XX в. после упорной борьбы рабочего класса за свои права.

Рыночная инфраструктура представляет собой совокупность институтов содействия занятости, профориентации, профподготовки и переподготовки кадров. Она представляет собой сеть фондов, центров занятости (бирж труда), центров подготовки и переподготовки рабочей силы и т.д.

Основным элементом инфраструктуры рынка труда является государственная служба занятости, включающая органы трсх

Фонд занятости, так же государственная служба занятости, структурирован по уровням, от республиканского до районного. Он формируется за счет обязательных страховых взносов работодателей и страховых взносов с заработка работающих (занятых индивидуальной трудовой деятельностью). Дополнительными источниками служат ассигнования из бюджетов соответствующих уровней, субсидии и субвенции вышестоящих по уровню фондов занятости для нижестоящих. Доходы от

размещения средств фонда занятости в учреждения Центрального банка РФ, добровольные взносы предприятий и граждан.

Центры подготовки и переподготовки рабочей силы обеспечивают повышение ее конкурентоспособности, повышают шансы безработных влиться в состав занятого населения.

Все компоненты рынка труда в совокупности обеспечивают сбалансированность спроса и предложения рабочей силы, реализацию права людей на труд и свободный выбор вида деятельности, а также определенную социальную защиту. В итоге взаимодействие всех компонентов рынка труда нацелено на создание и поддержание баланса интересов всех субъектов рынка труда.

Важнейшим компонентом рынка труда является механизм его функционирования. Последний иногда выдают за сам рынок труда, что далеко не точно, ибо он не охватывает всего круга отношений, присущих рынку труда.

Механизм рынка труда представляет собой взаимодействие и согласование разнообразных интересов работодателей и трудоспособного населения, желающего работать по найму на основе информации, получаемой в виде изменений цены труда (функционирующей рабочей силы). Он имеет свою структуру. Она включает следующие элементы: спрос на труд, предложение труда, цена труда, конкуренция.

На рынке труда под спросом понимают потребность работодателей в работниках для производства товаров и услуг в соответствии со спросом в экономике. Под предложением рабочей силы понимают занятых наемных работников, а также ту часть трудоспособного населения, которая желает работать и может приступить к работе на основе рыночных принципов с учетом располагаемого дохода и времени.

Взаимодействие спроса и предложения показано на рис.8. Кривая предложения труда направлена вверх, поскольку работники готовы жертвовать свободным временем и работать больше при повышении заработной платы, т.е. предложение труда растет (при прочих равных условиях). Эта зависимость выражает действие закона предложения труда.

Напротив, кривая спроса направлена вниз ввиду того, что при росте издержек производства за счет повышения заработной платы (при прочих равных условиях) увеличивается стоимость (цена)

изделий, создаваемых дополнительным трудом, и снижается прибыль. Работодателям такая ситуация невыгодна и они сокращают прием рабочих, т.е. с ростом заработной платы (цены труда) спрос на рабочую силу падает. Эта обратная зависимость выражает действие закона спроса на труд.

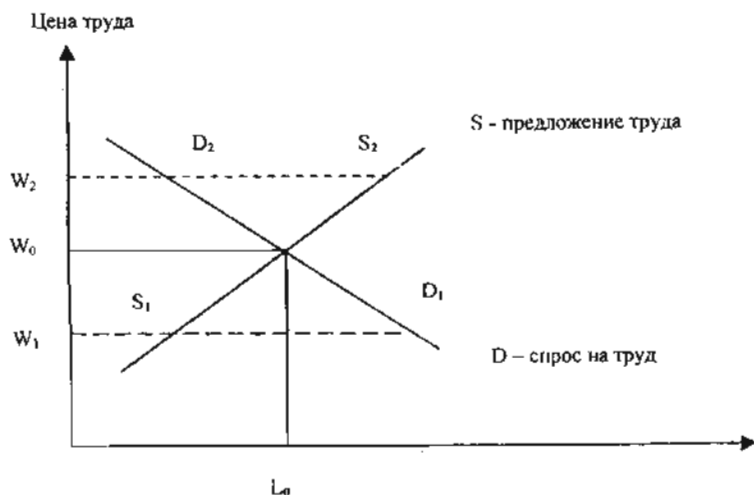


Рис.8 Спрос и предложение на рынке труда

Когда цена труда устраивает и работодателей, и продавцов рабочей силы, говорят, что рынок пришел в равновесие, находится в равновесии. Пересечение кривых спроса и предложения на рис.8 демонстрирует, что существует лишь одна цена, при которой интересы продавцов и покупателей совпадают, — это и есть равновесная цена труда (или заработная плата). Таким образом, равновесная цена — это такая цена труда, при которой объем спроса рабочей силы равен объему ее предложения.

Как показано на рис.8 при цене труда, равной W_0 , работодатели имеют возможность заполнить все имеющиеся рабочие места, а все работники, желающие получить работу, находят ее. Интересы всех сторон совпали, рынок находится в равновесии, пока сохраняется заработная плата на уровне W_0 . Равновесная заработная плата не означает, что на рынке нет других цен на рабочую силу. Под

действием каких-либо факторов зарплата может подняться выше W_0 и достигнуть, например, уровня W_2 .

Предложение труда возрастет до уровня S_2 , а спрос сократится до величины D_2 . Возникнет конкуренция между работниками за рабочее место. Избыток предложения над спросом, конкуренция давят вниз на ставки заработной платы, работодатели снижают их, и они опускаются до уровня равновесия (W_0).

Если заработная плата ниже равновесной цены (W_1), то появляется недостаток рабочей силы (спрос равен D_1 , а предложение — S_1). Он заставляет работодателей повышать вознаграждение, чтобы привлечь новых рабочих. И в итоге зарплата снова поднимется до уровня W_0 . Следовательно, заработная плата на уровне W_0 становится доминирующей, общепринятой, с которой должны считаться и работодатели, и работники. При этом уровне заработной платы достигается полная (для данного уровня равновесия) занятость. Так функционирует механизм конкурентного рынка.

Таким образом, под действием механизма спроса и предложения рынок труда выполняет следующие функции:

- соединение рабочей силы со средствами производства (капиталом), регулирование спроса и предложения труда;
- обеспечение конкуренции между работниками за рабочее место, а между работодателями — за наем рабочей силы;
- установление равновесной (доминирующей) цены;
- содействие полной экономически эффективной занятости.

Особенности функционирования рынка труда. В основе функционирования рынка труда, как и рынков других производственных факторов, лежат те же принципы, что и в основе действия механизма рынка потребительских товаров и услуг. Анализ спроса и предложения является основным методом изучения и тех, и других. Однако функционирование рынка труда имеет свои особенности. Они связаны с характером воспроизводства и особенностями товара рабочая сила.

Какие это особенности?

Первая. Неотделимость права собственности на товар-рабочую силу от его владельца. На рынке труда покупатель (работодатель) приобретает только право использования и частичного распоряжения способностями к труду — рабочей силой (функционирующей) в течение определенного времени. Вместе с

тем наниматель покупает не просто рабочую силу, как один из многих товаров, а имеет дело с человеком, обладающим определенными правами как свободная личность, которые покупатель не должен нарушать, если не хочет понести юридическую ответственность и экономические потери.

Вторая. При покупке товара рабочая сила взаимодействие продавца (наемного работника) и покупателя (нанимателя) длится гораздо дольше, чем при покупке, скажем, продовольственных товаров. Это длительное взаимодействие откладывает свой отпечаток на их взаимоотношения, играющие важную роль в жизнеспособности фирмы. Работник как личность может сам контролировать качество своей работы, трудиться с разной отдачей, проявлять разную степень лояльности по отношению к фирме. Это обязательно должен учитывать наниматель, управляя производством.

Третья. Наличие большого числа институциональных структур особого рода (разветвленной системы законодательства, социально-экономических программ, служб занятости, профессиональных союзов, объединении работодателей и т.д.) тоже порождает своеобразие отношений между субъектами рынка труда. Это вызывает необходимость более детальной регламентации различных сторон их деятельности.

Четвертая. Различный профессионально-квалификационный уровень рабочей силы, разнообразие технологий, организации труда, переход к контрактной системе найма и т.д. вызывает необходимость высокой индивидуализации сделок при покупке товара рабочей силой.

Пятая. Наличие своеобразия в обмене рабочей силой по сравнению с обменом вещного товара. Процесс обмена рабочей силой, по сравнению с обменом вещного товара, тоже весьма своеобразен. Он начинается в сфере обращения товара рабочей силой передачей права пользования способностью к труду покупателю, что фиксируется в контракте или коллективном договоре. Дальше он продолжается в сфере производства в форме обмена функционирующей рабочей силой — действительного труда на номинальную заработную плату и заканчивается в сфере обращения.

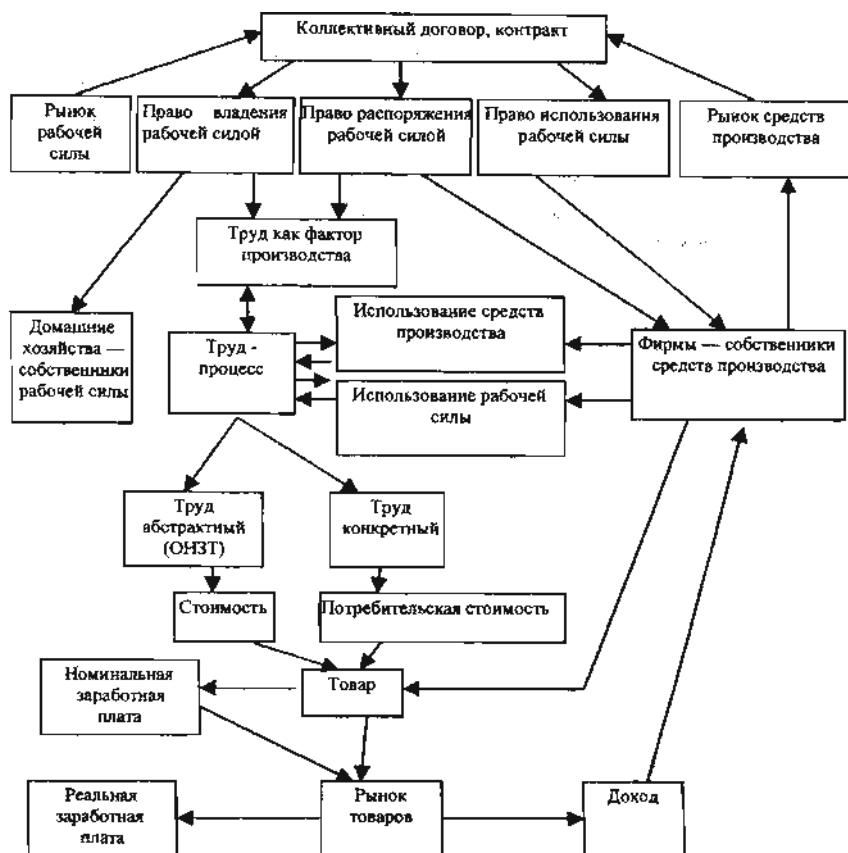


Рис.9. Взаимодействие факторов производства, формирование дохода и возмещение затрат в рыночной экономике на микроуровне

Из пятой особенности вытекают два следствия: 1) рынок труда связывает между собой различные рынки; 2) реальная оплата труда осуществляется в соответствии с конечными результатами, в соответствии с ценой реализованной продукции, созданной данным трудом. Последнее обстоятельство ставит спрос на рабочую силу в зависимость от спроса на конечные товары и услуги. Он как бы порождается последним, а потому называется производным (как, впрочем, и спрос на другие производственные факторы).

Шестая. Для работника играют важную роль неденежные аспекты сделки, а именно:

- содержание и условия труда;
- гарантии сохранения рабочего места;
- перспективы продвижения по службе и перспективы профессионального роста;
- микроклимат в коллективе и т.д.

Итак, на основе анализа, можно представить взаимодействие факторов производства, формирование дохода и возмещение затрат функционирующей рабочей силы и средств производства в рыночной экономике на микроуровне в виде рис. 9.

Региональные особенности занятости и функционирования рынка труда проистекают из специфики формирования экономически активного населения, сложившегося уровня и структуры занятости, обусловленных специализацией и комплексностью хозяйства, его обеспеченностью сырьевой базой, динамикой и эффективностью производства, инвестиционной активностью и привлекательностью территорий, характером поддержки предприятий со стороны республиканских и региональных органов власти. Обеспечение соответствия желаемого поведения людей фактическому относительно занятия учебных мест в сфере профобучения и рабочих мест в сфере экономики составляет двуединую цель управления трудовыми ресурсами и совокупностью рабочих мест, занятостью как на общереспубликанском, так и на региональном уровнях.

Управление трудовыми ресурсами и занятостью состоит в регулирующем воздействии на всех стадиях движения трудовых ресурсов. Исходной стадией в движении трудовых ресурсов региона является их формирование, которое определяется соотношением и структурой естественного и миграционного источников. Распределение рабочей силы по отраслям экономики и предприятиям. Регионы с напряженной ситуацией на рынке труда характеризуются сильным разбросом значений макроэкономических и социальных показателей, а для регионов, в которых состояние рынка труда близко к критическому, трудно прогнозировать его развитие только на основе этих показателей.

При ухудшении ситуации в экономике и социальной сфере региона можно обнаружить симптомы, свидетельствующие об угрозе перерастания положения на рынке труда в критическое.

Существует ряд показателей, которые быстрее реагируют на изменение ситуации на рынке труда, чем показатель уровня безработицы. Достижение ими значений, сильно отклоняющихся от среднереспубликанских, позволяет говорить об ухудшении ситуации на рынке труда. К таким показателям относятся: число безработных на одну заявленную вакансию; средняя продолжительность безработицы; масштабы «скрытой» безработицы и др.

В регионах с высоким уровнем безработицы приоритетом в деятельности служб занятости является выплата пособий (пассивная политика), хотя, по мнению их руководителей, это не означает, что следует сокращать или сворачивать программы переподготовки и обучения безработных. Лица, прошедшие такие курсы, как правило, находят работу или повышают свою конкурентоспособность на рынке труда в будущем.

В регионах с низким уровнем безработицы приоритет отдается формам активной политики, не связанным с Законом о занятости и государственными обязательствами по отношению к гражданам, потерявшим работу.

Приоритетом в период экономического спада должна быть не высокочрезмерная при малой отдаче активная политика (в тех формах, в каких она осуществляется сейчас), а эффективная пассивная политика на рынке труда, проводимая во всех рыночно-ориентированных странах. Это означает необходимость разработки принципиально иной системы страхования от безработицы, т. е. страхование риска остаться без работы (4).

По мнению директора Института проблем занятости РАН К. Микульского, формирование новой модели занятости вытекает из новых требований к политике занятости (6). Она ориентируется на формирование развитого и социально корректируемого рынка труда и использование его закономерностей. Из этого вытекают новые требования к политике занятости. Выделяются два основных требования:

1. Регулирующее влияние государства не должно препятствовать реализации требований экономической эффективности, которые предполагают мобильность рабочей силы, высвобождение лишних работников. Высокая степень занятости населения должна обеспечиваться не сохранением излишней

численности работников, а созданием новых рабочих мест, снижением потребности населения в рабочих местах.

2. Должны создаваться условия для приближения оплаты труда к необходимым затратам на воспроизводство рабочей силы. При этом важно, чтобы это происходило на основе распределительных механизмов, обеспечивающих стимулирование работников к повышению производительности труда.

Важнейшим условием реализации новой модели занятости является финансовая стабилизация, возобновление экономического роста, увеличение ресурсов для инвестиционной активности и решения социальных проблем.

Занятость — это деятельность граждан, связанная с удовлетворением личных и общественных потребностей, не противоречащая законодательству Республики Узбекистан и приносящая, как правило, им заработок, трудовой доход.

Гражданам принадлежит исключительное право распоряжаться своими способностями к производительному, творческому труду. Принуждение к труду в какой-либо форме не допускается, если иное не предусмотрено законом. Незанятость граждан не может служить основанием для привлечения их к административной и иной ответственности.

Занятыми считаются граждане:

— работающие по трудовому договору (контракту), в том числе выполняющие работу за вознаграждение на условиях полного либо неполного рабочего времени, а также имеющие иную оплачиваемую работу (службу), включая сезонные, временные работы;

— занимающиеся предпринимательской деятельностью;

— самостоятельно обеспечивающие себя работой;

— занятые в подсобных промыслах и реализующие продукцию по договорам;

— выполняющие работы по гражданско-правовым договорам (договорам подряда), а также члены производственных кооперативов (артелей);

— избранные, назначенные или утвержденные на оплачиваемую должность;

— проходящие военную службу, а также службу в органах внутренних дел;

— проходящие очный курс обучения в общеобразовательных учреждениях, учреждениях начального профессионального, среднего профессионального и высшего профессионального образования и других образовательных учреждениях, включая обучение по направлению государственной службы занятости населения (далее — органы службы занятости);

— временно отсутствующие на рабочем месте в связи с нетрудоспособностью, отпуском, переподготовкой, повышением квалификации, приостановкой производства, вызванной забастовкой или иными причинами.

Государственная политика в области содействия занятости населения направлена на:

— обеспечение равных возможностей всем гражданам Республики Узбекистан независимо от национальности, пола, возраста, социального положения, политических убеждений и отношения к религии в реализации права на добровольный труд и свободный выбор занятости;

— создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека;

— поддержку трудовой и предпринимательской инициативы граждан, осуществляемой в рамках законности, содействие развитию их способностей к производительному творческому труду;

— обеспечение социальной защиты в области занятости населения, проведение специальных мероприятий, способствующих обеспечению занятости граждан, особо нуждающихся в социальной защите и испытывающих трудности в поиске работы (инвалиды; граждане, имеющие на содержании лиц, которым по заключению уполномоченного на то органа, необходимы постоянный уход, помощь или надзор; лица, освобожденные из мест лишения свободы; молодежь в возрасте до 18 лет, впервые ищущая работу; лица предпенсионного возраста (за два года до наступления возраста, дающего право выхода на пенсию по старости (по возрасту), беженцы и вынужденные переселенцы; граждане, уволенные с военной службы, и члены их семей; одинокие и многодетные родители воспитывающие несовершеннолетних детей инвалидов воспитывающие, семьи, в которых оба родителя признаны безработными; граждане,

подвергшиеся воздействию радиации вследствие чернобыльской и других радиационных аварий и катастроф;

— предупреждение массовой и сокращение длительной (более одного года) безработицы;

— поощрение работодателей, сохраняющих действующие и создающих новые рабочие места прежде всего для граждан, особо нуждающихся в социальной защите и испытывающих трудности в поиске работы;

— сочетание самостоятельности органов власти субъектов РУз органов местного самоуправления в обеспечении занятости населения - с согласованностью их действия при реализации узбекистана программы содействия занятости населения;

— координацию деятельности в области занятости населения с деятельностью по другим направлениям экономической и социальной политики, включая инвестиционно-структурную политику, социальное обеспечение, регулирование роста и распределение инфляции;

— координацию деятельности государственных органов, профессиональных союзов, иных представительных органов работников и работодателей в разработке и реализации мер по обеспечению занятости населения и контроля за ними;

— обеспечение занятости в местах проживания коренных малочисленных народов и других национальных меньшинств РУз с учетом их национальных и культурных традиций, а также исторически сложившихся видов занятости;

— международное сотрудничество в решении проблем занятости населения.

Внешние проявления критических ситуаций на региональных рынках труда определяются первую очередь социальным и профессиональным составом трудовых ресурсов региона в целом и безработных в частности.

Возникновение критической ситуации на рынках труда в регионах приводит чаще всего к сокращению реальных доходов населения и снижению уровня жизни, приватизации форм занятости, разрушению социальной структуры общества. Государственное вмешательство на предкризисной стадии дает возможность не только решить конкретные проблемы рынка труда, но и поддержать ориентацию граждан на занятость, социальное

признание и вознаграждение в налогооблагаемом секторе экономики.

Причины, приводящие к напряженному положению на региональном рынке труда, могут носить естественный (циклический, обусловленный чередованием этапов развития экономической системы) и структурный характер. В настоящее время в республике критическое состояние региональных рынков труда может быть объяснено действием в первую очередь структурных причин, связанных с трансформацией экономической системы страны и спадом производства в налогооблагаемом секторе экономики, что ведет к сокращению спроса на рабочую силу.

При этом эластичность падения спроса на рынке труда в зависимости от снижения объемов производства остается сравнительно невысокой

Действие других причин, ухудшающих соотношение спроса и предложения на региональных рынках труда, в каждом из регионов имеет свою специфику. К таким причинам относятся:

- демографические факторы, а именно: движение трудоспособного населения в трудоспособном возрасте, влияющее на динамику предложения рабочей силы на региональном рынке труда; миграция трудоспособного населениями настоящее.

- отраслевая структура хозяйства региона. При прочих равных условиях рынки труда регионов, в которых сосредоточены предприятия, характеризующиеся глубоким спадом производства, оказались в наибольшей степени подвержены кризисным явлениям;

- возможное банкротство предприятий в регионе;

- природные (землетрясения, стихийные бедствия) и антропогенные (осуществление военных операций) факторы. Как правило, их действие приводит к увеличению спроса на рабочую силу в регионе, что обусловлено необходимостью проведения на его территории восстановительных работ.

Антикризисные мероприятия в регионе с напряженной ситуацией на рынке труда должны проводиться на основе единой программы, предусматривающей ликвидацию тех причин, которые ее вызвали. При этом антикризисная политика призвана решать только сугубо локальные задачи, поскольку она не может повлиять на состояние рынка труда в РУз. Антикризисные мероприятия

должны быть направлены в первую очередь на устранение причин ухудшения по сравнению со средне республиканской ситуацией на рынке труда конкретного региона. Указанные мероприятия носят типовой характер, а межрегиональные различия проявляются лишь в масштабах их проведения.

Если в регионе главным фактором напряженного состояния рынка труда выступают демографические причины — основными в антикризисной программе должны быть следующие мероприятия.

Первая группа мероприятий предусматривает создание дополнительных, а также сохранение и поддержку экономики целесообразных рабочих мест, развитие временной занятости. Реализация этих мероприятий возможна на основе использования средств местных бюджетов для финансирования инвестиционных проектов, проведения конкурсов работодателей на получение средств РУЗ и в (лях организации рабочих мест, предоставление налоговых льгот работодателям, создающим и сохраняющим рабочие места, финансирования общественных работ и стимулирования самозанятости населения.

Вторая группа предполагает содействие миграции трудоспособного населения на работу за пределы региона.

Третья группа должна содействовать организации системы непрерывного образования, которой можно охватить часть лиц, ищущих работу.

К *четвертой группе* мероприятий относится расширение масштабов досрочного выхода на пенсию.

Более простой представляется антикризисная программа в том случае, если напряженная ситуация на региональном рынке труда сложилась в результате миграции в регион трудоспособного населения.

Устранить последствия неблагоприятной для состояния рынка отраслевой структуры возможно при осуществлении крупномасштабных инвестиционных проектов. В этих целях целесообразно рекомендовать региональным администрациям широко использовать дифференциацию ставок местных налогов для создания привлекательного инвестиционного климата на их территории.

Когда, несмотря на все принятые меры, основным фактором роста напряженности на рынке труда региона становится банкротство предприятий, мероприятия антикризисной программы

должны быть направлены в первую очередь на социальную поддержку лиц, неконкурентоспособных на рынке труда, а также на поиск инвесторов для быстрого и эффективного с точки зрения состояния рынка труда перепрофилирования обанкротившихся предприятий. В этом случае местным администрациям следует активизировать проведение инвестиционных торгов, конкурсов, подготовку вариантов инвестиционных предложений.

Эффективность функционирования системы управления трудовыми ресурсами зависит от качества работы региональных органов службы занятости. Критериями эффективности следует считать возрастание ее роли в организации рынка труда на территории.

Основные характеристики занятого населения. Рыночная экономика предъявляет к работнику достаточно высокие требования и их качественное выполнение будет, в первую очередь определяться тем, какой предыдущий опыт имеет человек.

Основной контингент работников народного хозяйства был сформирован в доперестроечный период. Исходя из предположения, что трудовая мотивация и трудовое поведение человека формируются в основном в период обучения, который продолжается примерно 12 лет, можно считать, что отношение к труду сложилось в доперестроечный период примерно у 80% ныне занятого населения. Не учитывать этого обстоятельства, формируя социально-экономическую политику, и прежде всего политику занятости населения, нельзя.

Те люди, которые сегодня вынуждены продолжать трудиться, в силу сложившегося в обществе технократического мышления, рассматривались как «винтики» производственного механизма. При этом и сами работники были в основном согласны с таким положением, с такой их оценкой. В этом случае практически не принимается во внимание, что человек прежде всего — существо духовное, и именно это определяет его отношение к труду, добросовестность, ответственность и т.д. В то же время, отношение к работнику как к «винтику» было обусловлено и типом общественного воспроизводства, которое в доперестроечный период носило преимущественно экстенсивный характер: расширение производства происходило главным образом за счет воспроизводства, «тиражирования» уже действующих технологий и орудий труда. Соответствующий такому производству тип

занятости населения можно охарактеризовать как *индустриальный*, т.е. преобладание в профессиональной структуре работников, трудовая деятельность которых связана с материально-вещественным производством. В составе этих работников преобладают специалисты инженерного профиля (их доля достигала почти 10% всех занятых в общественном производстве), а среди рабочих — представители физического труда традиционных профессий, со значительной долей малоквалифицированных и неквалифицированных кадров.

В целом доля занятых в материальном производстве составляла примерно $\frac{3}{4}$ общего числа занятых в экономике. Объем профессиональных знаний и умений этих работников если и изменяется, то очень незначительно. Например, в начале 90-х годов средний срок службы производственного оборудования в промышленности составлял 26 лет, тогда как средняя фактическая продолжительность трудовой деятельности человека в 1989 г. была равна примерно 40 годам. (В настоящее время она уменьшилась.) В эти же годы доля продукции машиностроения, выпущенная впервые, составляла 6,4%, а принципиально новая — 2,7%. В подобной ситуации необходимость профессионально-квалификационного роста работников если и была необходима, то для весьма незначительной их части.

Занятость в индустриальных отраслях считалась престижной. Работники получали здесь более высокую заработную плату, лучше обеспечивались детскими садами, базами отдыха и т.д. В целом вполне правомерно утверждение, что в доперестроечный период в стране господствовал культ физического труда. В то же время доля занятых воспитанием, образованием, культурным обслуживанием, охраной здоровья, медицинским обслуживанием, информационной деятельностью, а также трудом в научной сфере была весьма незначительной, темпы ее роста невелики; размеры заработной платы и других благ существенно уступали размерам аналогичных показателей в сфере материально-вещественного производства. Сложившаяся в доперестроечный период отраслевая и профессиональная структура занятости населения практически несовместима с рыночными отношениями, формированием современного гуманистического общества. В условиях перехода к рыночной экономике сложившаяся профессионально-

квалификационная структура занятых требует не просто совершенствования, а кардинальной перестройки.

Оценивая рабочий класс, нельзя не отметить его молодость. Он существует как таковой сравнительно недавно. В 1923 г. рабочие нашей страны составляли лишь 10% общей численности населения, к 1939 г. — примерно $\frac{1}{3}$, а к 1995 г. — $\frac{2}{3}$ общей численности занятого населения. Рабочий во втором или даже в первом поколении, равно как и значительная часть интеллигенции, — явление в РУз массовое. Только у $\frac{1}{3}$ нынешнего городского населения в 1995г. родители проживали в городах. Такая ситуация определилась интенсивным характером индустриализации страны. Поэтому для значительной части рабочего класса и интеллигенции осознание себя в этом качестве не очень глубоко, поверхностно; сегодня они легко теряют свои недавно приобретенные профессии, интеллигент становится лавочником, «челноком» и т.п. Отсутствие глубины профессиональной культуры является, в конечном счете, первопричиной потери человеком профессиональной гордости. Эти ценности в настоящее время перестали быть платежеспособными. Из села люди шли в город, становились рабочими или представителями интеллигентного труда не всегда по призванию, а чаще из-за денег. Разрыв в оплате труда и других благах в городе и селе были весьма значительными.

Оценка современной ситуации не может быть полной без учета изменения понятия «равенство населения». В доперестроечный период оно понималось не только как равенство их перед законом, судом, обязанностями по отношению к государству, но и как экономическое равенство. Однако реальные возможности для этого практически отсутствовали: способности и возможности людей различны. И, соответственно, не одинаков эффект их экономической деятельности, а отсюда и величина доходов. Попытка разрешения такого противоречия привела к уравнительному распределению доходов, свойственное социалистической экономике. Именно это и обусловило падение активности наиболее подготовленной части занятого населения, снижение эффективности производства и, как следствие, необходимость отказа от расширительного трактования категории «равенство».

Важнейшей характеристикой современного (в мире) рабочего является его высокая мобильность. Для занятого населения нашей

страны этот показатель очень низкий. И это обусловлено не только использованием традиционных технологий. Сложившаяся ранее система трудовых отношений делала для работника более выгодным положение ветерана предприятия. Система материального обеспечения человека и его социальное обслуживание целиком определялось продолжительностью стажа работы на данном предприятии. От этого зависело получение квартиры, льготной путевки в оздоровительные учреждения для себя и детей, места в детских яслях и садах и т.д. Более того, размер пенсии также обуславливался стажем работы на одном предприятии, в учреждении, организации. За 20 лет непрерывной работы на одном предприятии максимальный размер пенсии увеличивался на 10%. Проработать на одном предприятии с начала и до конца трудового пути считалось престижным. Такие люди были в почете. Выйдя на пенсию, они продолжали пользоваться теми же благами, которые предоставляли предприятия своим работникам.

В доперестроечные времена практически отсутствовала и проблема трудоустройства. Экономика постоянно испытывала дефицит рабочей силы. Такое положение давало возможность работникам диктовать свои условия труда и оплаты, угрожая увольнением. В то же время, руководители предприятий переманивали работников с других производств более высокой заработной платой, предоставлением разных благ. Складывалась ситуация, когда люди рассматривали свою работу как место, где они получали деньги, а не трудились, и имели возможность, не повышая квалификации, не совершенствуя знаний увеличивать свою заработную плату. Все это разлагало рабочий класс, приводило к нарушению трудовой и технологической дисциплины, снижению качества продукции. И если учесть, что потребители покупали товары непосредственно у государства, через различные его органы, то в условиях государственной монополии и на внешнюю торговлю население было вынуждено приобретать то, что им предлагали отечественные производители. А они прямых контактов с потребителями не имели, в том числе и товаров народного потребления, и не зависели от их реального спроса.

Дефицит рабочей силы, отсутствие проблем трудоустройства, уравнильное распределение, предоставление населению «бесплатных» благ (жилье, образование, медицинские услуги и т.п.) и породили социальное иждивенчество. Дело доходило до

смешного: люди приобретали автомобили, строили дачи, но стояли в очереди на получение жилья.

Доперестроичный способ ведения хозяйства создавал ситуацию подавления инициативы трудоспособного населения. Государство и его органы определяли все и вся. В условиях индустриального общества, особенно конвейерной организации производства, подобная практика приносила определенный успех. Становление же информационного общества, где важнейшую роль играет творчество, инициатива работников, привело в явное противоречие прежние «положительные» качества социалистического труженика с перспективами развития производства. Когда возникла необходимость быть активными, самостоятельно решать свои жизненные проблемы, подавляющее большинство советских людей оказалось несостоятельными. Они по-прежнему ждут, когда им скажут, что и как делать. Причиной подобного положения вполне можно считать и чувство социального страха. Он обусловлен репрессиями и тем, что многим ныне живущим в свое время было жестко сказано, путем агитации, обучения, что можно делать и говорить, а что нельзя. Молодежь, конечно, этого не знает. Рассказы старших — не более, чем рассказы. Однако доля молодежи в составе экономически активного населения не столь велика и, кто знает, в конкретной ситуации не вспомнят ли и они горький «опыт» родителей. Таким образом, возможности самореализации людей сегодня весьма ограничены. И дело не только в личном социальном опыте, а в сознании человека, его готовности принять грядущие изменения. Некоторым это просто не выгодно. Таких людей можно встретить практически во всех слоях населения. И, следовательно, нужна большая целенаправленная работа, которая требует терпения и времени.

3.16. Проблемы занятости в условиях переходной экономики

Рыночные отношения и сфере труда базируются на следующих принципах:

- личная и экономическая свобода работника, экономической базой для которой является многообразие форм собственности в экономике;
- право работодателя самому решать вопросы о количестве и качестве рабочей силы, увольнять лишних работников;

- для рынка труда характерна свобода в движении заработной платы, отсутствие ограничений для ее роста. Заработная плата — главный регулятор в отношениях между покупателем и продавцом рабочей силы, ее уровень определяется по согласованию сторон.

В условиях рыночных отношений понятие полной занятости определяется равновесием спроса и предложения на рынке труда. При этом речь идет об эффективном использовании трудовых ресурсов.

Можно отметить следующие принципы обеспечения полной занятости в период перехода к рынку:

- добровольность труда. Приоритетное право выбора между участием и неучастием в общественном труде должно принадлежать самому человеку. Сферу общественного труда в демократическом обществе надо рассматривать как одну из равноправных сфер общественно полезной деятельности — воспитание детей, организация досуга, учеба, ведение домашнего хозяйства и т.п.;

- свобода работать там и столько, где и сколько это необходимо самому человеку. В соответствии с этим принципом используются различные формы занятости — постоянная, частичная, временная, эпизодическая, совместительство, гибкие графики организации работы и др.;

- свобода выбора географического места приложения труда. Объективные ограничения этого принципа существовали всегда.

В концепции занятости в условиях экономики переходного периода предусмотрено соединение полной и эффективной занятости, что предполагает свободу работников и работодателей, отмену жесткой регламентации государства в сфере труда, организации трудового процесса, гибкость труда по формам занятости, устранение до разумных пределов запретов в трудовой деятельности. Свобода работодателей как владельцев средств производства заключается в предоставлении им права самим определять количество и качество используемой рабочей силы.

Формы государственного регулирования занятости населения. Обычно выделяют активную и пассивную политику государственных органов в области занятости.

Решения проблемы повышения уровня занятости может быть оправдана лишь при наличии высокой гибкости рабочей силы и рынка труда в целом, позитивных экономических перспектив,

которые обеспечивают достаточно широкие возможности самостоятельного трудоустройства.

Тактика активных действий по обеспечению экономического подъема предполагает последовательные действия государства по повышению деловой активности и на этой основе повышению уровня занятости населения. В современный переходный период наиболее приемлемым вариантом политики занятости для является активный.

В развитых странах Запада государственные расходы на программы обеспечения занятости составляют 2,0—5,5% ВВП. При этом важную роль в инструментарии государственной политики играют меры активного регулирования, направленные на предупреждение возникновения массовой безработицы.

Основными причинами высокого уровня безработицы в неблагополучных регионах являются:

- несоответствие темпов роста численности населения спросу на рабочую силу, наблюдавшееся на протяжении длительного времени в ряде регионах республики кризисные явления в экономике северных и восточных регионов с высокой долей в производстве добывающих предприятий (кроме экспортно ориентированного производства), центральных и южных регионов с высокой долей машиностроения (в том числе оборонного назначения), легкой промышленности

Сегментация рынка труда предполагает выделение в его структуре особых элементов, имеющих специфические особенности. В качестве таковых можно выделить:

- рыночный сегмент, имеющий ярко выраженную тенденцию к сокращению официальной занятости;
- сегмент рынка, принимающий форму хронической, открытой безработицы;
- скрытую безработицу;
- неполную занятость, принявшую в некоторых регионах и отраслях экономики хронический характер;
- неформальную занятость всех групп экономически активного населения — как занятых, так и безработных.

Главная опасность развития латентных процессов для формирования рынка труда заключается в ориентации существенного по размерам экономического сектора на нетрадиционные формы трудовых отношений, не контролируемых

государством и трудовым правом. По существу, этот сектор рынка труда находится за пределами легитимности, следовательно, не поддается контролю, регулированию и коррекции. В настоящее время происходит формирование латентного типа рынка труда и латентного типа трудовых отношений, в рамках которых индивидуальные интересы и личные договоренности летают над законом и трудовым правом. Это фактор неуправляемости налогово-финансовой дисциплины экономических субъектов (как работодателя, так и наемных работников) и продолжения тенденции к «бегству» от налогов, криминализации экономики, резкой дифференциации доходов населения в результате формирования большого объема неучтенных доходов и дальнейшего перераспределения в пользу высокодоходных групп.

К числу негативных моментов современного республиканского труда относятся:

- существенные изменения отраслевой структуры занятости (снижение удельного веса занятых в промышленности, перераспределение рабочей силы между обрабатывающей и добывающей промышленностью в пользу последней, рост доли сельского хозяйства в общей занятости);

- значительные масштабы неполной и неэффективной занятости; преобладание неэффективной занятости проявляется в излишней концентрации рабочей силы на убыточных предприятиях, больших масштабах недоиспользования рабочего времени занятых, низкой эффективности труда и низких заработках значительных контингентов работающих, снижении в составе работников доли занятых в высокотехнологичных и наукоемких видах деятельности;

- потеря трудового потенциала квалифицированных и высококвалифицированных кадров в результате отсутствия реальной связи между доходом и уровнем профессионализма работников, их перетока в сфере неформальной занятости. Постоянный рост числа молодежи среди Республиканских неких безработных; преобладание в трудовых ориентациях молодежи установок на будущую работу в непроеизводственной сфере;

- медленная перестройка системы государственного профессионального образования, неадекватность масштабов, структуры и форм первичной профессиональной подготовки граждан изменениям в спросе на рабочую силу, недостаточная

развитость системы вторичного обучения (переподготовка и повышение квалификации), слабая заинтересованность работодателей в повышении квалификации работающих и их переподготовке;

- чрезвычайно сложная ситуация с трудоустройством отдельных социально-демографических групп населения (молодежи, женщин, инвалидов, демобилизованных военнослужащих и др.); сохранение селективного подхода при высвобождении рабочей силы и приеме на работу в зависимости от пола, возраста, состояния здоровья; несоблюдение в полной мере норм трудового законодательства о режиме и охране труда отдельных групп населения;

- наличие значительного числа регионов с острой, критической ситуацией в сфере занятости при ограниченных возможностях перетоков рабочей силы по территории страны, свидетельствующее о том, что перспективы развития отдельных отраслей и производств не нацелены пока на обеспечение занятости населения.

Меры по преодолению негативных моментов на рынке труда связаны в первую очередь с совершенствованием законодательства о труде.

Управление человеческими ресурсами — это целенаправленное воздействие субъекта управления, обеспечивающего воспроизводство, качество и рациональное использование человеческих ресурсов, область социального управления, которая обеспечивает целенаправленное воздействие на процессы формирования высокого качества физических, духовных и интеллектуальных способностей граждан, рационального воплощения их возможностей в различных сферах общественной жизни.

Основными целями деятельности по управлению человеческими ресурсами региона являются воспроизводство трудовых ресурсов и трудового потенциала общества, а также создание условий для развития общей трудоспособности граждан.

Роль государства в этой сфере проявляется прежде всего в создании социально-экономических условий для воспроизводства человеческих ресурсов, а ее результаты — это увеличение продолжительности трудоспособного возраста граждан, обеспечение эффективной и полной занятости трудовых ресурсов и равных условий для реализации и распоряжения способностями,

организация безопасных условий труда для человека и безопасности общества от результатов и процесса труда со стороны человека. В этом смысле управление человеческими ресурсами можно рассматривать как одно из важнейших направлений социальной политики и социального управления.

Мероприятия по совершенствованию государственного воздействия на структуру и качество кадров включают:

- введение государственных профессиональных стандартов, соответствующих международным требованиям, создание системы сертификации и аттестации работников;
- разработку общенациональной, региональных и отраслевых программ развития человеческих ресурсов, подготовки и переподготовки кадров;
- организацию национальной системы профессиональной ориентации населения, и в первую очередь молодежи, планирования трудовой карьеры;
- формирование и обеспечение системы государственного заказа на подготовку и переподготовку кадров для приоритетных и инновационных сфер деятельности, а также государственных учреждений.

Преодоление экономического кризиса невозможно без технологического обновления производства, для чего необходимы значительные финансовые ресурсы. Однако ни сами предприятия, ни бюджеты разных уровней не имеют сегодня достаточно средств для финансирования обновления основных фондов, внедрения современных высокопроизводительных технологий, обеспечивающих выпуск конкурентоспособной продукции. В связи с этим представляется целесообразным разработать и реализовать ряд мероприятий, позволяющих сформировать целостную систему организации инвестиционного процесса в регионе, создать благоприятный инвестиционный климат.

Перед региональными органами власти стоят задачи создания структур управления человеческими ресурсами региона, разработки нормативно-правовой основы их деятельности, взаимодействия в интересах региона с территориальными республиканскими органами службы занятости, миграционной службы, регулирования экономическими методами развития сети вузов, обеспечивающих удовлетворение потребности региона в профессиональном потенциале, и др.

При разработке концептуальных основ системы управления кадровым потенциалом региона необходимо:

- провести анализ состояния кадрового потенциала региона на настоящий момент и с учетом перспективной задачи;
- выявить тенденции количественных и качественных изменений кадрового потенциала региона;
- структурировать проблемы совершенствования и развития кадрового потенциала;
- определить пути решения проблем становления и развития кадрового потенциала региона;
- выработать рекомендации по совершенствованию систем финансирования и контроля кадрового обеспечения региона.

Основными принципами работы с кадрами органов региональной администрации и местного самоуправления являются:

- безусловный приоритет в организации работы с персоналом стратегических целей реализации основных положений государственной политики;
- постоянная адаптация целей и задач кадровой работы к изменяющимся политическим, социальным и экономическим условиям;
- повышение престижа государственной и муниципальной службы, разработка систем разносторонней мотивации и стимулирования кадров;
- привлечение новых специалистов, расширение социальной базы органов государственной власти и местного самоуправления;
- непрерывность образования кадров;
- регулярная оценка эффективности деятельности органов государственной власти и местного самоуправления, их подразделений, отдельных руководителей и специалистов;
- налаживание эффективных горизонтальных и вертикальных взаимосвязей, обмен опытом и информацией;
- совершенствование организационных структур государственной и муниципальной власти, методов и технологий кадровой работы.

Развитие новых экономических отношений, наметившаяся тенденция перехода от линейных и линейно-функциональных структур управления к дивизиональным, нацеленность на получение готового решения проблемы расширяют возможности

развития персонала через совместную деятельность, через создание команд. Командная организация труда — это синтез преимуществ малого бизнеса с программно-целевым управлением в рамках государственной службы.

Кадровый состав органов местного самоуправления является питающей средой и основным резервом региональных кадров государственной службы.

Теоретические подходы к методам и формам регулирования занятости

В экономической теории существуют различные теории, обосновывающие государственную политику в области занятости, анализирующие причины безработицы и намечающие меры борьбы с ней.

Классическая теория рассматривает рыночные отношения как саморегулирующуюся экономику, обеспечивающую полную занятость, и провозглашает политику невмешательства со стороны государства. Наличие безработицы объясняется высоким уровнем заработной платы. Если рассматривать рынок труда как рынок обычного товара, то при условии, что цена на товар выше цены равновесия, возникает превышение предложения рабочей силы, т.е. безработица. Профсоюзы и коллективные договоры препятствуют колебаниям зарплаты на рынке и тем самым способствуют росту безработицы.

Кейнсианская теория занятости базируется на том, что совокупный спрос в обществе управляет объемом производства, а значит, и спросом на рабочую силу. Следовательно, безработица возникает из-за недостаточного спроса. Основным инструментом государства в борьбе с безработицей, по Кейнсу, является финансовая политика. Повышая государственные расходы, понижая налоги, можно увеличить в экономике совокупный спрос. Это приведет к увеличению спроса на рабочую силу и соответственно к снижению уровня безработицы. Таким образом, кейнсианский анализ концентрируется вокруг проблемы совокупных расходов как основы, определяющей национальное производство и занятость. Простейшая кейнсианская модель показывает, что в экономике может возникнуть либо инфляция, либо безработица.

Связь между безработицей и инфляцией получила развитие и логическое обоснование в работах Филлипса (кривые Филлипса).

Возникновение такого явления в экономике в 70—80-е гг. XX в., как стагфляция {одновременный рост и безработицы, и инфляции}, привело к необходимости пересмотреть теоретические положения относительно занятости.

В новых условиях хозяйствования роль государства в регулировании занятости заметно повышается и усложняется. Растет значение государственного прогнозирования сдвигов на рынке труда для своевременного воздействия на возможные от проведения структурной, научно-технической, региональной политики последствия, ведущие к массовой безработице. Меры государственного воздействия на рынок труда на национальном, региональном и муниципальном уровнях различаются в условиях стабильно функционирующей рыночной экономики, в чрезвычайной ситуации для развитой рыночной экономики и в условиях становления экономики смешанного типа, что на современном этапе характерно для республики. Вместе с тем существуют и универсальные ключевые элементы, лежащие в основе механизма государственного регулирования занятости. К ним относятся:

- экономические методы (льготное кредитование и налогообложение, бюджетная политика стимулирования предпринимателей сохранять и создавать рабочие места, осуществлять профессиональное обучение кадров и т.п.);
- организационные методы (создание службы занятости и трудоустройства, информационной системы, обслуживающей рынок труда, государственной системы профориентации, подготовки и переподготовки кадров и т.п.);
- административно-законодательные методы (регламентация порядка заключения трудовых договоров, продолжительности рабочего времени, сверхурочных работ, введение обязательных отчислений предпринимателей в национальные фонды по обеспечению занятости, определение квот на трудоустройство, регулирование периода трудовой жизни и др.).

Меры государственного воздействия на рынок труда: в зависимости от области воздействия различают меры косвенного и прямого влияния.

Меры прямого, непосредственного воздействия осуществляются путем реализации государственных программ, направленных на отдельные, специфические точки рынка труда, т.е. имеют

выборочную направленность и воздействуют в основном на динамику предложения труда.

Меры косвенного влияния направлены на поддержание или изменение условий хозяйствования и предполагают использование макроэкономических рычагов воздействия (как правило, на условия регулирования спроса на труд).

В зависимости от выбора мер государственного воздействия в политике занятости можно выделить три варианта политики в области регулирования трудовых отношений: активный, умеренно-пассивный и пассивный. Активный вариант политики занятости предполагает интенсивное использование инвестиционной, финансовой, кредитной, налоговой и бюджетной политики. Пассивный вариант политики занятости сводится в основном к содействию в заполнении вакантных рабочих мест и выплате пособий по безработице в пределах, ограниченных финансовыми возможностями органов занятости.

Основными путями решения проблемы занятости и регионе являются: регулирование развития системы рабочих мест; регулирование спроса на рабочие места; развитие системы профессиональной подготовки и переподготовки кадров.

В развитых странах Запада государственные расходы на программы обеспечения занятости составляют заметную долю ВВП (2,0—5,5%). При этом важное место в инструментарии государственной политики занимают меры активного регулирования, направленные на предупреждение возникновения массовой безработицы. Следовательно, при разработке программ занятости важно обосновать соотношение активного и пассивного регулирования, т.е. важно не просто выделить средства, но и определить, кому отдавать деньги.

Специфическим для современной РУз является снятие административных, правовых и экономических ограничений, препятствующих свободной продаже рабочей силы, а именно: отмена института прописки, развитие рынка жилья, преодоление монополизма государственной собственности, развитие механизма государственного регулирования занятости населения.

Важным моментом государственного воздействия на проблему занятости может стать введение в практику государственного воздействия на экономику экспертизы инвестиционных проектов,

реализуемых с привлечением средств государственного бюджета, по критерию влияния их на уровень занятости в стране и регионе.

В связи с этим необходимо применять механизм экономического стимулирования работодателей за проведение таких мероприятий, как: сохранение квалифицированного персонала, создание новых рабочих мест, поощрение частных инвестиций, направленных на создание новых рабочих мест. Большое внимание в период структурной трансформации экономики должно уделяться реализации мероприятий, направленных на решение вопросов вторичной занятости, сезонной занятости женщин и молодежи, развитию системы профессиональной ориентации подростков, поддержке молодежного и женского предпринимательства и занятости, проблеме трудоустройства беженцев и вынужденных переселенцев.

Общественные работы как один из путей решения проблемы безработицы. Общественные работы могут стать одним из действенных методов трудоустройства безработных и важным инструментом смягчения социальной напряженности. Сдерживающим фактором в развитии общественных работ стали изменения, внесенные в Положение об организации общественных работ, согласно которым безработные граждане на период участия в общественных работах снимаются с учета в органах службы занятости. Поэтому для многих работодателей и безработных новые условия участия в общественных работах стали менее привлекательными. Отрицательно сказывается на участии в общественных работах продолжительная задолженность по выплате пособия, несвоевременная выплата заработной платы, ограниченность перечня видов общественных работ.

Можно выделить следующие направления развития системы общественных работ:

- совершенствование нормативно-правовой базы организации общественных работ;
- расширение перечня общественных работ;
- предоставление налоговых льгот работодателям, организующим общественные работы;
- повышение заработной платы на рабочих местах в сфере общественных работ.

Дальнейшее развитие общественных работ существенно сдерживается из-за несовершенства нормативно-правовой базы. Гражданам, направленным на общественные работы, необходимо

сохранить пособие по безработице и не снимать их с учета; следует также установить действенные налоговые льготы, повышающие заинтересованность работодателей в организации общественных работ. Представляется необходимым также принять региональную программу общественных работ: как известно, именно национальный размах общественных работ во многом способствовал выводу из кризиса экономики и значительному сокращению армии безработных в годы Великой депрессии в США.

Роль малого бизнеса в решении проблемы занятости населения

Перспективным направлением обеспечения высокого уровня занятости населения является развитие малого бизнеса. Главной особенностью малого бизнеса выступает незначительный размер предприятий, что делает их, с одной стороны, гибкими, а с другой — незащищенными перед форсмажорными обстоятельствами. Малые предприятия сильно подвержены внешним воздействиям, что нередко приводит их к краху. Ограниченность имущественных и финансовых ресурсов, небольшие размеры уставного капитала, недостаточная информированность, отсутствие эффективного механизма судебной защиты негативно сказываются на развитии малых предприятий.

Среди мероприятий, направленных на поддержку малого бизнеса, следует особо выделить расширение доступа малого предпринимательства к финансовым ресурсам путем использования механизмов лизинга и франчайзинга.

Преимущества лизинга как формы финансирования производства заключаются в том, что для максимизации конечных результатов деятельности предприятия важно не право собственности на средства производства, а право их использования для получения дохода. Преимущества лизинга особенно ярко проявляются в отраслях с высокой долей основного капитала.

Быстрое распространение франчайзинга объясняется его пластичностью и гибкостью, обусловленной способностью малого предприятия, вооруженного современными методами ведения бизнеса, технологиями и инфраструктурой, быстро адаптироваться к меняющимся условиям рынка.

В качестве рычагов поддержки малого предпринимательства на региональном уровне используются:

- установление льготного налогообложения, прямого финансирования и кредитования малых предприятий;

- передача на уровень органов местного самоуправления основных полномочий по распределению собственности (помещений, зданий), финансовых средств с целью повышения заинтересованности местных органов в расширении доходной базы путем увеличения налоговых поступлений от малых предприятий и развития малого бизнеса на своей территории;

- создание *системы региональных маркетинговых центров* в субъектах РУз с целью развития прямых межрегиональных связей и производственной кооперации субъектов малого бизнеса;

- обеспечение малых предприятий квалифицированными информационными, консалтинговыми и образовательными услугами через систему специализированных территориальных *структур поддержки*.

Переподготовка кадров традиционно рассматривается как важнейшее условие динамичного развития экономики. Более того, для развитых стран, переходящих к информационной экономике, поддержание высокой квалификации рабочей силы и выход ее на более высокий качественный уровень приобретает характер императива. Для сохранения высокой квалификации переподготовка в современных условиях превращается в перманентный процесс.

Ключевым элементом нового подхода к политике занятости является повсеместное внедрение современных методов профилирования безработных, получивших широкое распространение в практике служб занятости развитых стран. Профилирование позволяет с помощью специальных обследований выявлять категории безработных, которые нуждаются в наибольшем внимании со стороны службы занятости, а также реализовывать эффективные подходы к решению проблем таких безработных, адаптированные с учетом их «профиля».

Налаживание эффективной деятельности региональной службы занятости. Для реализации политики занятости населения в РУз создана республиканская служба занятости. Аналогичные службы функционируют в *регионах* страны. Имеются центры занятости населения в районах и городах.

Службы занятости вправе:

- запрашивать от всех организаций информацию о предполагаемых изменениях в характере деятельности, результаты

которых ведут к высвобождению трудящихся, а также сведения о наличии свободных рабочих мест;

- направлять трудящихся на предприятия по вопросам трудоустройства;

- разрабатывать и выносить на рассмотрение местных органов власти предложения об установлении минимального количества рабочих мест для трудоустройства;

- направлять незанятых граждан по их желанию на оплачиваемые общественные работы;

- распоряжаться средствами, выделяемыми Государственным фондом занятости;

- оплачивать стоимость профессионального обучения и переобучения лиц, зарегистрированных в качестве ищущих работу;

- выдавать пособие по безработице, приостанавливать или отменять выплату пособий.

Для обеспечения эффективно действующего механизма реализации государственных гарантий занятости населения службой занятости, прежде всего региональными, городскими и районными центрами (бюро) занятости, необходима информация всех ее звеньев о состоянии рынка труда. Решению этой проблемы способствует компьютеризация сбора, обработки и распространения различной информации о состоянии рынка труда.

Малое предпринимательство. Развитие малого предпринимательства в 2005г. проходило в условиях последовательного структурного преобразования экономики, расширения и углубления процессов ее либерализации, повышения роли частного сектора. Были приняты кардинальные меры по значительному укреплению рыночного механизма для развития малого предпринимательства: отменены ограничения на выдачу наличных денег, открыт широкий доступ субъектов малого бизнеса к основным, в том числе высоколиквидным материальным ресурсам, укреплена правовая база, сформирована система преференций и льгот, значительно сокращено вмешательство государственных и контролирующих структур в финансово-хозяйственную деятельность предприятий, существенно расширены экономические свободы и права предпринимателей. Важное значение имело принятие мер по сокращению видов и упрощению разрешительных процедур для осуществления

предпринимательской деятельности, усовершенствованию системы правовой защиты субъектов предпринимательства.

Реализация мер по формированию благоприятного делового климата способствовала увеличению вклада малого предпринимательства в экономический рост, создание новых рабочих мест, повышение численности занятых и обеспечение качественных изменений в этом приоритетном секторе экономики.

Доля малого предпринимательства в ВВП Республики Узбекистан, (в %) составила в 2004 г 35,6%, а в 2005 г 38,2%.

В 2005г. удельный вес малого предпринимательства в ВВП достиг 38,2% и превысил показатель прошлого года на 2,6 п.п. (таблица 5.).

Таблица 5. Уровень развития малого предпринимательства в Республике Узбекистан

Показатели	Ед. изм.	2004г.	2005г.
Доля малого предпринимательства в ВВП	%	35,6	38,2
Численность занятых в малом предпринимательстве	тыс.чел.	5974,9	6679,0
Доля занятых в МП в общей численности занятых в экономике	%	60,3	65,5
Численность занятых в:			
малых предприятиях	тыс.чел.	359,2	303,0
Микрофирмах	тыс.чел.	989,8	1083,9
Количество вновь созданных рабочих мест в МП	ед.	392600	434208
Количество действующих субъектов МП на 1000 человек	ед.	9,2	10,3

Источник: Государственный комитет Республики Узбекистан по статистике.

Во многом этому способствовал устойчивый рост в ВВП доли малых предприятий, который составил 6,5%. Значительное повышение их доли (на 3,8 п.п. по сравнению с 2004г.) вызвано как улучшением условий приобретения на биржевых торгах товарно-материальных ресурсов и повышением обеспеченности ими предприятий производителей продукции, так и введением единого налогового платежа размером 13% против совокупного платежа 15,2%, что позволило сэкономить значительные финансовые

ресурсы и направить их на производственные цели. Эти факторы способствовали увеличению вклада малых предприятий в валовой региональный продукт Республики Каракалпакстан (на 7,0 п.п.), Бухарской (на 5,1 п.п.), Наманганской (на 4,7 п.п.), Сырдарьинской (на 4,6 п.п.), Ташкентской (на 4,2 п.п.) областей и г.Ташкента (на 12,1 п.п.) (таблица 6).

Таблица 6. Удельный вес малого предпринимательства в ВВП, ВРП, в %)

Регионы	Всего		в том числе:					
			Малые предприятия		Микро-фирмы		Индивидуальное предпринимательство	
	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005
Республика Узбекистан	35,6	38,2	2,7	6,5	15,9	15,0	17,0	16,7
Республика Каракалпакстан	42,9	48,9	2,4	9,4	27,4	25,6	13,1	13,9
Андижанская	37,8	38,7	2,5	5,2	10,9	9,5	24,4	24,0
Бухарская	38,0	44,4	3,2	8,3	18,0	16,2	16,8	19,9
Джизакская	59,0	64,4	1,5	2,5	33,3	35,8	24,2	26,1
Кашкадарьинская	37,6	38,4	1,7	2,8	20,1	18,8	15,8	16,8
Навоийская	20,8	20,9	1,1	1,5	8,9	9,0	10,8	10,4
Наманганская	42,5	51,4	3,9	8,6	16,0	16,7	22,6	26,1
Самаркандская	49,3	54,5	3,9	5,3	16,6	17,7	28,8	31,5
Сурхандарьинская	43,5	45,9	2,8	6,3	20,0	16,5	20,7	23,1
Сырдарьинская	57,3	58,8	2,4	7,0	33,6	33,6	21,3	18,2
Ташкентская	33,8	36,3	3,7	7,9	13,4	10,9	16,7	17,5
Ферганская	40,0	43,9	2,3	5,5	18,7	19,5	19,0	18,9
Хорезмская	42,5	54,2	2,5	6,7	17,5	23,0	22,5	24,5
г.Ташкент	56,1	54,3	7,2	19,3	33,3	19,6	15,6	15,4

Источник: Государственный комитет Республики Узбекистан по статистике.

Вклад МП в рост валового регионального продукта по сравнению с 2004г. значительно превысил среднереспубликанский уровень в Джизакской (64,4%), Сырдарьинской (58,8%), Самаркандской (54,5%), Наманганской (51,4%), Хорезмской (54,2%) областях и г.Ташкента (54,3%).

В 2005г. наблюдалось хоть и незначительное, но снижение в ВВП доли микрофирм, и индивидуальных предпринимателей, которые составили соответственно: 15,0% и 16,7%, т.е. снизились на 0,9 п.п. и 0,3 п.п по сравнению с 2004г. Это было обусловлено снижением в валовом региональном продукте доли микрофирм особенно в Сурхандарьинской (на 3,5 п.п.), Ташкентской (на 2,5 п.п.), Бухарской (на 1,8 п.п.), Андижанской (на 1,4 п.п.), Кашкадарьинской (на 1,3 п.п.) областей, Республики Каракалпакстан (на 1,8 п.п.) и г. Ташкента (на 13,7 п.п.).

Численность занятых в МП, (тыс.чел.) составила в 2004 г. 5974,9 тыс. чел., а в 2005 г. 6679 тыс. чел

Положительной тенденцией явилось увеличение численности занятых в МП, В 2005г. она возросла на 5,2 п.п. и превысила 65% общей численности занятых в экономике. Прирост занятых в целом по МП составил 11,8% или 704,1 тыс.чел. Его увеличению способствовал высокий прирост вновь созданных рабочих мест (10,6% по отношению к 2004г), количество которых составило 434,2 тыс. ед. Высокие темпы создания новых рабочих мест наблюдались в Кашкадарьинской (148,9%), Сырдарьинской (137,1%), Самаркандской (130,2%), Джизакской (129,7%) областях, Республике Каракалпакстан (113,8%). Вместе с тем, в результате высокого уровня ликвидации.

Качество жизни населения региона. Качество жизни населения характеризуется различными факторами. Когда говорится о факторах, то следует понимать, что качество жизни основывается на многофакторных линейных и нелинейных связях. При этом взаимозависимость различных факторов зачастую представляет сложную векторную разнонаправленность, что также порождает эффект нелинейности. Познать сложный механизм формирования качества жизни — значит увидеть его многофакторность и нелинейность.

Под фактором следует понимать причину, определенным образом влияющую на качество жизни в зависимости от внешних и внутренних условий его формирования. Выделяют следующие группы факторов, влияющих на социально-экономическое развитие региона: исторические, географические, экологические, социальные, экономические, демографические, национальные, технические, управленческие и др.

Качество жизни населения - интегральный показатель, всесторонне характеризующий экономическое развитие общества, уровень материального благосостояния, медико-экологического и духовного благосостояния конкретного человека. Этот показатель можно рассматривать как векторное сложение частных факторов качества жизни населения. Интегральный индекс качества жизни характеризует статическое состояние общества в определенный период времени и отражает динамику развития между измерениями в градациях шкалы: «улучшение», «стабильность» или «ухудшение».

В настоящее время проведение таких сопоставлений на объективной расчетной основе представляется важным по следующим причинам: во временном разрезе — для оценки влияния проводимых социально-экономических преобразований на жизнь населения; по различным регионам страны — для учета различий в качестве жизни населения в них и возможному оказанию поддержки им службами республиканского уровня; по отдельным доходно-имущественным и социально-демографическим группам населения — для определения динамики экономической дифференциации общества и путей сглаживания социальных контрастов.

При разработке эффективных и надежных методов оценки качества жизни населения региона одной из главных задач является построение базисной системы показателей данной категории. В общем виде эта система представляет собой совокупность частных и комплексных показателей, характеризующих качество жизни индивида, группы лиц, населения региона или страны в целом.

Графически она строится в виде иерархического «дерева», включающего взаимосвязанные уровни. На верхних уровнях находятся обобщенные показатели, характеризующие целые факторы или условия жизни. На нижних уровнях расположены более частные показатели, определяющие содержание этих условий и факторов жизни.

Для оценки качества жизни населения региона и эффективности региональной социальной политики на основе представленных исходных предпосылок и определений нами предложена структура показателей из трех уровней, в которой локальные показатели сгруппированы в четыре группы: финансово-экономическую; медико-экологическую; группу показателей материального

благополучия и группу показателей духовного благополучия (рис. 10).



Рис. 10. Структура показателей качества жизни населения

Так в республике с 2000-2001 гг. проведен анкетный опрос ведущих ученых и специалистов в области экономики и управления, в котором приняли участие 30 докторов наук, 90 кандидатов наук и 150 специалистов различных органов управления — всего 220 респондентов. Ученые и специалисты, выступившие респондентами, являются экспертами по проблемам качества жизни населения и социально-экономического развития

регионов. При отборе к экспертам предъявлялись следующие требования: компетентность, т.е. высокий уровень квалификации в области экономики и управления; креативность — умение решать творческие, нестандартные задачи; эрудированность — информированность в смежных областях категории качества жизни; принципиальность и независимость. В опросе приняли участие такие известные ученые, как академики РАН А.Г. Аганбегян, А.Г. Гранберг, В.М. Жеребен.

Анкетирование проводилось как с помощью социологического опроса посредством рассылки подготовленной анкеты, так и с помощью непосредственного интервьюирования респондентов. Анкетирование с помощью почтового опроса позволило

Респондентам была предложена анкета с разработанной структурой показателей качества жизни, в которой нужно было экспертно определить состав локальных показателей каждой интегральной группы (с помощью добавления новых или удаления предложенных показателей), удельный вес интегральной группы в составе интегрального показателя и удельный вес локальных показателей внутри интегральной группы.

По данным анкетного опроса авторами скорректирован перечень локальных показателей и с помощью методов математической статистики определены удельные веса каждой группы показателей и веса локальных показателей внутри группы. Удельный вес группы финансово-экономических показателей составляет 0,3; медико-экологической — 0,23; материального благосостояния — 0,26; духовного благосостояния — 0,21.

Весовые коэффициенты локальных показателей качества жизни определены по формуле среднеарифметического путем деления весовых коэффициентов группы на число показателей. Это даст возможность гибко изменять состав показателей в случае отсутствия статистических данных или корректировки совокупности частных показателей.

На основе проведенного анализа научных данных 220 респондентов была сформирована совокупность локальных показателей, раскрывающих содержание каждой интегральной группы и максимально характеризующих различные аспекты качества жизни населения региона (табл. 7).

Качество жизни населения рассчитывается как отношение фактически достигнутых критериальных показателей к базисным

значениям конечных результатов деятельности, взвешенных с помощью весовых коэффициентов и функций стимулирования относительно нормативного значения эффективности, равного 100 баллам.

Таблица 7. Система локальных показателей качества жизни населения

Финансово-экономические	Медико-экологические
Доходы регионального бюджета на душу населения, сум	Выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух от стационарных источников на душу населения, кг
Инвестиции в основной капитал на душу населения, сум.	Заболеваемость населения, ед.
Минимальный размер оплаты труда, Сум	Мощность врачебных амбулаторно-поликлинических учреждений на 10 000 человек, посещений 11 смену
Объем ВРП на душу населения, сум	Общие коэффициенты брачности, на 1000 человек
Остатки вкладов в Сберегательном банке РФ на душу населения, сум	Общие коэффициенты рождаемости, на 1000 человек
Прибыль в экономике на душу населения, Сум.	Объем оборотной и последовательно используемой воды на душу населения, куб. м
Расходы на алкогольные напитки, %	Ожидаемая продолжительность жизни, лет
Расходы на непродовольственные товары, %	Потребление картофеля на душу населения, кг
Расходы на питание вне дома, %	Потребление молока и молочных продуктов на душу населения, кг
Расходы на покупку продуктов для домашнего питания, %	Потребление мяса и мясорпродуктов на душу населения, кг
Расходы на различные услуги, %	Потребление овощей и плодородных культур на душу населения, кг
Среднедушевые денежные доходы населения, сум.	Потребление растительного масла на душу населения, кг
Среднедушевые денежные расходы населения, сум.	Потребление сахара на душу населения, кг
Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работающих в экономике, сум.	Потребление хлебных продуктов на душу населения, кг
Средний размер вклада в Сберегательном банке, сум.	

Финансово-экономические Средний размер назначенных пенсий пенсионеров, стоящих на учете в органах социального зашиты, сум. Стоимость основных фондов отраслей экономики на душу населения, сум.	Потребление яиц на душу населения, шт. Улавливание загрязняющих атмосферу веществ, отходящих от стационарных источников, на душу населения, кг
Материального благосостояния Ввод в действие жилых домов на 1000 человек Наличие квартирных телефонных аппаратов сети общего пользования на 100 семей городского населения, шт. Наличие квартирных телефонных аппаратов сети общего пользования на 100 семей сельского населения, шт. Наличие собственных легковых автомобилей на 1000 человек, шт. Оборот розничной торговли на душу населения, сум. Объем бытовых услуг на душу населения, сум. Объем платных услуг на душу населения, сум. Объем продукции с/х на душу населения, сум. Объем промышленной продукции на душу населения, сум. Объем работ, выполненных по договорам строительного подряда, на душу населения, сум. Отправление пассажиров железнодорожным транспортом общего пользования на душу населения, шт. Перевозки пассажиров автобусами общего пользования на душу населения, шт. Площадь квартир, приходящаяся в среднем на	Духовного благосостояния Число зарегистрированных преступлений на 100 000 человек, шт. Числи преступлений, совершенных несовершеннолетними или при их участии на 100000 человек, шт. Численность зрителей театров на 1000 человек Число посещений музеев на 1000 человек Численность студентов государственных высших учебных заведений на 10 000 человек Численность студентов государственных средних специальных учебных заведений на 10 000 человек Число детей, приходящихся на 100 мест дошкольных учреждений, человек Численность учащихся дневных общеобразовательных школ на 10 000 человек Численность учащихся учреждения начального профессионального образования на 10 000 человек Библиотечный фонд общедоступных библиотек на 1000 человек, экз. Выпуск газет на 1000 человек, разовый тираж, экз. Удельный вес расходов на социально культурные мероприятия в общем объеме

одного жителя, кв. м
Среднегодовая численность
занятых в экономике, % от
общей численности Удельный
вес населения и трудоспособном
возрасте, % Уровень
безработицы, %

Потребление яиц на душу
населения, шт. Улавливание
загрязняющих атмосферу веществ,
отходящих от стационарных
источников, на душу населения, кг
Численность врачей на 10 000
человек Численность лиц, впервые
признанных инвалидами, на 10000
человек Численность среднего
медицинского персонала на 10000
человек

Числи больничных коек на 10
000 человек Число детей,
умерших в возрасте до 1 года, на
1000 родившихся Число
родившихся на 1000 человек
Число умерших на 1000 человек

расходов бюджета, %

Годовой тираж книг и брошюр
в среднем на 1000 человек, шт.

Годовой тираж журналов и
других периодических изданий в
среднем на 1000 человек, экз.

Разовый тираж газет в среднем
на 1000 человек, экз.

Предложенная оценка качества жизни населения базируется на методах экономического анализа, экспертных оценках, балльном методе и теории классификации. Принципиальные положения оценки качества жизни населения заключаются в следующем.

1. Оценка осуществляется с помощью определенного перечня экономических, социальных и организационных показателей, отбираемых методами экспертных оценок и корреляционного анализа.

2. Вводится экономическое стимулирование достижения более высокого качества уровня жизни населения с наименьшими затратами ресурсов. Оно реализуется путем введения математических функций стимулирования, отражающих закономерности экономической и социальной жизни региона.

3. Выбирается базисная система, в качестве которой обычно принимаются социальная система-лидер, базисный период или базисные значения показателей, отобранные экспертами и принимаемые за эталон.

4. Производится соизмерение различных экономических и социальных показателей с учетом их важности в комплексном показателе качества жизни с помощью весовых коэффициентов, определенных аналитическим методом или методом экспертных оценок.

5. Интегральный показатель качества жизни рассчитывается в виде суммы баллов с приведением к процентной шкале измерения (100 баллам). Этим обеспечивается сопоставимость качества жизни населения по сравнению с базисным или по периодам времени.

Комплексный показатель рассчитывается путем суммирования частных показателей качества жизни. Частные показатели определяются по результатам выполнения экономических и социальных показателей путем умножения процентов их выполнения на весовые коэффициенты. Весовой коэффициент показывает относительную важность экономического или социального показателя в общей совокупности показателей качества жизни. Полученное значение в баллах отражает «вклад» конкретного частного показателя в общий уровень качества жизни населения.

Численные значения экономических и социальных показателей определяются из плановых документов, форм статистической и оперативной отчетности и рассчитываются в виде процентного отношения фактического значения к базисному конечному результату:

$$X_i = \frac{P_i^{\phi}}{P_i^6} * 100,$$

X_i - процентное отношение г-го частного показателя эффективности, %;

P_i^{ϕ} - фактическое значение г-го экономического и социального показателя конечного результата за отчетный период, пат. ед.;

P_i^6 - базисное значение г-го показателя конечного результата (план, норматив, факт предыдущего периода) за отчетный период, пат. ед.

Полученное в результате расчета численное значение X_i свидетельствует о степени достижения конечного результата (выполнение, перевыполнение, невыполнение) и должно иметь различную социально-экономическую оценку. Стимулирование локальных показателей качества жизни населения реализуется

путем введения в оценку скорректированных значений показателей по формуле

$$Y_i = f(X_i),$$

где Y_i - численное значение скорректированного i -го показателя конечного результата, %;

$f(X_i)$ - математическая функция стимулирования i -го показателя.

При 100%-м выполнении базисного показателя скорректированный показатель также должен быть равен 100%, а при отклонениях рассчитывается по конкретной функции стимулирования в зависимости от важности и экономического значения показателя.

Стимулирование по «линейной восходящей» функции ($Y = X$): поощряется каждый процент достижения показателем конечного результата, а при недовыполнении принимается фактическое значение. Наиболее простой случай стимулирования «процент за процент» отражает основные положения экономической реформы применительно к оценочным показателям, например таким, как денежные доходы, инвестиции, материальные блага и т.д.

Стимулирование по «линейной нисходящей» функции ($Y = 200 - X$): поощряется достижение результата с наименьшими затратами ресурсов, а за перерасход ресурсов начисляется меньшее число баллов. Постоянный коэффициент, равный 200, позволяет при $X = 100$ иметь эквивалентное значение скорректированного показателя $Y = 100$.

Комплексный показатель качества жизни населения (Π в баллах) является средним арифметическим отношением суммы частных показателей к сумме весовых коэффициентов:

$$\Pi = \frac{\sum_{i=1}^n P_i}{\sum_{i=1}^n B_i}$$

где n — число частных показателей качества жизни.

3.17. Конкурентная среда и инфраструктура региональных рынков

Определение и типизация конкурентной среды региональных рынков. Конкурентная среда региональных рынков представляет

собой совокупность рыночных субъектов и факторов, определяющих характер взаимоотношений между производителями и потребителями в регионе.

Конкурентная среда регионального рынка определяется типом конкуренции и институциональной структурой рынка, развитием различных организационно-правовых форм и форм собственности субъектов рынка;

Для современных региональных рынков РУЗ характерны следующие типы структур:

- ♦ регионально-монополистическая;
- ♦ регионально-олигополистическая;
- ♦ децентрализованная структура регионального рынка.

В зависимости от соотношения на региональном рынке иностранных и отечественных предприятий конкурентная структура рынка может быть охарактеризована как:

- ♦ монополия иностранной фирмы;
- ♦ доминирование иностранных фирм;
- ♦ олигополии иностранных фирм;
- ♦ конкурирующие иностранные фирмы при наличии отечественных производителей;
- ♦ конкурирующие иностранные фирмы при отсутствии отечественных производителей.

Оценка конкурентной среды региональных рынков. Для оценки конкурентной среды региональных рынков используются такие критерии, как число продавцов, препятствия входу на рынок новых фирм, чувствительность к изменению цен и дифференциации предлагаемых товаров, поведение субъектов на рынке, условия продвижения товаров на рынке, возможности введения на рынок новых товаров и т. п.

Основными показателями оценки конкурентной среды регионального рынка являются следующие.

Индекс концентрации рынка (CR), определяемый как доля от общего объема продаж товаров (или от общего объема мощностей, численности занятых, физического объема выпуска продукции), приходящаяся на несколько крупных фирм, ранжированных в соответствии с их долей рынка. Он может рассчитываться для любого числа фирм. Для каждого отдельного рынка значение этого показателя будет разным. Для потребительских товаров

рекомендуемым считается показатель не более 45 %. Для рынка средств производства он может составлять до 70 %.

Индекс Лернера (L) ориентирован на измерение и описание результата функционирования рынка и поведения фирм и рассчитывается по формуле;

$$L = \frac{P - C}{C},$$

где P — цена; C — предельные издержки.

Данный индекс отражает отклонение цены от предельных затрат, связанных с неэффективным размещением ресурсов в условиях монополии.

Индекс Герфинделя—Гиршмана, определяемый по формуле:

$$HHI = \sum_i^N D_i^2,$$

где N — число фирм; D_i — доля рынка i -й фирмы.

Максимальное значение индекса достигается при монополии и равно единице.

Институциональная структура регионального рынка. Развитие конкурентной среды региональных рынков во многом зависит от институциональной структуры экономики региона.

Институциональная структура регионального рынка представляет собой совокупность субъектов (предприятий и организации различных организационно-правовых форм и форм собственности), функционирующих на отдельно взятом региональном рынке.

Институциональная структура представляется различными формами хозяйствующих субъектов: государственными, муниципальными, частными, иностранными, совместными предприятиями и др.

Барьеры входа на региональный рынок и выхода с него. Под барьерами входа на региональный рынок понимаются факторы и обстоятельства, препятствующие новым хозяйствующим субъектам вступить на данный рынок и функционировать на равных условиях с уже действующими на нем хозяйствующими субъектами.

Под барьерами выхода с регионального рынка понимаются факторы, затрудняющие или делающие невозможным прекращение данным хозяйствующим субъектом деятельности на рынке без

значительных экономических потерь. Эти барьеры связаны с особенностями различных видов производства: ликвидность производственных фондов, возможность диверсификации производства с использованием имеющегося оборудования, технологий, источников сырья, замкнутость и связанность технологических процессов и др.

Вес барьеры делятся на две группы: экзогенного и эндогенного характера.

Барьеры экзогенного характера, т. е. обусловленные особенностями рынка, включают следующие:

- ♦ ограниченная емкость регионального рынка;
- ♦ высокие капитальные затраты;
- ♦ неравенство стартовых условий на рынке;
- ♦ ограниченный доступ новых производителей к относительно более дешевым и удобным сырьевым источникам;
- ♦ технологическое превосходство действующих хозяйствующих субъектов перед потенциальными конкурентами;
- ♦ эффект масштаба производства;
- ♦ вертикальные и горизонтальные связи действующих на рынке субъектов;
- ♦ административные ограничения (лицензирование, квотирование, условия регистрации предприятий и т. п.);
- ♦ экономические и организационные ограничения (инвестиционная, кредитная, налоговая, ценовая, таможенная политика).

К барьерам эндогенного характера, т. е. обусловленным деятельностью действующих на рынке фирм, относятся:

экономические меры, например изменения цен; наличие резервных производственных мощностей у уже действующих на рынке компаний; затраты на продвижение продукции на рынок; лицензии, патенты, авторские права;

контроль над стратегическими ресурсами (источники сырья, специалисты, специфические навыки производства и др.).

Сущность и классификация рыночной инфраструктуры. Рыночная инфраструктура представляет собой совокупность объектов, обеспечивающих материальные, финансовые и информационные связи между субъектами рынка.

Рыночная инфраструктура региона - это сложная организационно-экономическая система, основными элементами

которой являются отрасли оптовой и розничной торговли, материально-технического снабжения, кредитования и страхования, информационного и правового обслуживания, функционирующие в социально-экономической среде региона

Рыночная инфраструктура является одной из подсистем региональной экономики, которая призвана обеспечить необходимые условия формирования развитых рыночных отношений. Рыночная инфраструктура региона может быть классифицирована по ряду признаков.

По функциональному признаку выделяются:

- ◆ торгово-посредническая инфраструктура;
- ◆ финансово-кредитная инфраструктура;
- ◆ экономико-информационная инфраструктура;
- ◆ экономико-правовая инфраструктура;
- ◆ внешнеэкономическая инфраструктура.

По признаку обслуживания рынков инфраструктура может быть:

- ◆ общерыночная, универсального характера;
- ◆ обслуживающая несколько различных рынков;
- ◆ обслуживающая отдельные рынки.

По пространственному признаку рыночная инфраструктура может быть:

- ◆ международная;
- ◆ национальная;
- ◆ межрегиональная;
- ◆ региональная;
- ◆ городская и районная.

По формам собственности выделяется инфраструктура:

- ◆ частной, кооперативной, государственной форм собственности;
- ◆ находящаяся в собственности общественных организаций;
- ◆ принадлежащая иностранным собственникам;
- ◆ смешанной формы собственности.

Экономический потенциал региональной рыночной инфраструктуры. Он представляет собой систему материально-технических объектов, определяющих функционирование региональных рынков. Экономический потенциал рыночной инфраструктуры включает складские помещения, хранилища, торговые площади и оборудование, специализированный транспорт, тарно-контейнерное хозяйство, погрузочно-

разгрузочные средства и механизмы, здания и оборудование бирж, финансово-кредитных учреждений, средства обработки коммерческой информации, телекоммуникационные сети, здания и оборудование таможенных организаций, портовые терминалы и другие материально-технические объекты и средства, обеспечивающие функционирование рыночной инфраструктуры.

В зависимости от выполняемых функций выделяют торгово-посреднические организации и организации информационного сопровождения региональных рынков. В группу торгово-посреднических организаций региона входят: ассоциации оптовой торговли, оптово-розничные предприятия, региональные коммерческие центры, посреднические торгово-закупочные организации, биржи, брокерские фирмы и конторы и др.

3.18. Межрегиональное экономическое взаимодействие

Сущность и виды межрегиональных связей. Функционирование и развитие регионального комплекса происходит не обособлено, а во взаимосвязи и взаимообусловленности с другими регионами и внешним миром. Отношения между регионами и внешним миром являются преимущественно экономическими (торговыми). Межрегиональные экономические связи представляют собой систему экономических отношений и интересов регионов, развивающихся в процессе функционирования общественного производства, обусловленную разделением общественного труда и специализацией производства, размещением производительных сил и природно-географическими условиями. Межрегиональные связи представлены на уровнях:

- ♦ отдельных предприятий, организаций, фирм, отдельных граждан, осуществляющих внешнерегиональные социально-экономические операции;
- ♦ производственных комплексов, отраслей, муниципальных территориальных образований (городов, районов);
- ♦ регионов.

Формы межрегиональных экономических связей. Основными формами межрегиональных экономических связей в условиях рынка являются материальный товарообмен результатами труда, взаимовыгодное выполнение регионами работ и услуг, совместное

проведение работ производственного и непроизводственного характера, развитие межрегионального туризма, проведение одинаковой региональной налоговой, демографической политики, политики ценообразования.

Благодаря межрегиональным экономическим связям формируются системы взаимодействующих регионов, осуществляется функционирование национальной и мировой экономики. Ослабление межрегиональных экономических связей не позволяет использовать преимущества взаимного дополнения региональной экономики и создает угрозу экономической целостности государства.

Исторический путь межрегионального сотрудничества. Начавшаяся в конце 1980-х гг. тенденция территориальной дезинтеграции экономики привела к сокращению и распаду прежних хозяйственных связей между регионами и бывшими республиками СССР, не восполняемых внешней торговлей. Нормальный товарообмен был заменен бартером, снизилась интенсивность межрегионального обмена по основным видам товаров. Рост транспортных тарифов сделал нерентабельными устоявшиеся хозяйственные связи окраинных регионов, создав опасность их обособления от экономического ядра РУз.

Резкий переход к либерализации внешней торговли привел к замене взаимного обмена между регионами на экспортно-импортные операции, к резкому сокращению межрегиональных связей, деформации отраслевой и территориальной структуры, резкому падению производства в большинстве отраслей обрабатывающей промышленности и в сельском хозяйстве, увеличению дифференциации доходов населения, росту безработицы, что, в свою очередь, обусловило изменения в структуре и интенсивности межрегионального экономического оборота, а также в социально-экономическом положении отдельных регионов.

В настоящее время регионам РУз предоставлено право самостоятельно решать экономические проблемы, устанавливать межрегиональные и внешнеэкономические связи. Межрегиональные экономические связи должны предполагать взаимовыгодный межрегиональный обмен продукцией, который регулируется соглашениями между областями РУз городами, отдельными предприятиями. Важную роль в развитии

межрегионального обмена в современных переходных условиях играет государственное регулирование. Но так как основными субъектами межрегиональных экономических отношений стали предприятия, то функции государственных республиканских и региональных органов управления ограничиваются в основном созданием благоприятных условий для развития межрегиональных взаимодействий.

Проводимые в регионах реформы должны соответствовать общегосударственным интересам и не наносить ущерба другим регионам, что не всегда выполняется. Используя права свободного экономического развития, регионы вырабатывают свои модели экономического поведения: регионы с развитым аграрным сектором, обеспечивающим внутренние потребности в сельскохозяйственной продукции, устанавливают высокие закупочные цены на продукцию, сокращают межрегиональные экономические связи и переводят их на бартерную основу в целях сдерживания падения потребления и роста цен на продовольствие; регионы, обладающие богатыми природными ресурсами, выходят самостоятельно на мировой рынок; регионы с преобладанием добывающих отраслей промышленности и со слабо развитым сельским хозяйством стремятся организовать бартер как с индустриальными, так и с сельскохозяйственными государствами и регионами в целях смягчения социальных последствий кризиса.

Процесс укрепления внутрирегионального рынка заключается в стремлении регионов наладить в своих пределах выпуск продукции для обеспечения повседневных нужд населения и устойчивой работы предприятий. Однако емкость, структура регионального рынка определяются не только производимой в данном регионе продукцией, но и продукцией, приобретаемой в других регионах и за рубежом. Поэтому региональные рынки нельзя рассматривать обособленно от общереспубликанского рынка и внешнеэкономических связей. Развитие обмена, горизонтальных связей между регионами является основой формирования территориальных рынков.

Проблемы внешнеэкономической деятельности. В современных условиях возрастает роль внешнеэкономического фактора в развитии экономики страны в целом и отдельных регионов. внешнеэкономическая деятельность принимает все более открытый характер. Заметно расширяется количество участников внешнеэкономических отношений, так как право на

внешнеэкономическую деятельность получили непосредственно РУз отдельные предприятия и компании.

Однако либерализация внешней торговли оказала негативное влияние на межрегиональные экономические связи и основные показатели развития экономики регионов, что привело к переориентации регионов на торговлю с зарубежными странами, увеличению объемов экспорта и импорта при падении объемов отечественного производства, вытеснению импортом отечественных товаропроизводителей с внутреннего рынка, преобладанию в республиканском экспорте сырьевых ресурсов, а в импорте — потребительских товаров и, в конечном счете, к подавлению внешней торговлей межрегиональных поставок.

Опережающий рост транспортных тарифов по сравнению с ценами на перевозимую продукцию, сокращение объемов работы транспорта, объемов производства и общей емкости товарных рынков, потеря конкурентоспособности многих производств на внутреннем рынке привели к ускоренному падению межрегионального обмена, причем падение межрегионального обмена происходило быстрее, чем падение производства.

Межрегиональная интеграция. Необходимо использовать имеющиеся в регионах широкие возможности для дальнейшего развития межрегиональных связей и всемерного расширения внешнеэкономических отношений на основе договоров, соглашений; устанавливать прямые контакты с крупными финансовыми институтами с целью привлечения потенциальных инвесторов в регионы; искать партнеров по производству основных товаров; продвигаться на региональные, республиканские и международные рынки сбыта продукции предприятий региона.

Совершенствование межрегиональных экономических связей предполагает широкое использование возможностей новых организационных форм экономического сотрудничества или межрегиональной интеграции.

Межрегиональная интеграция — это территориальная интеграция определенного масштаба и в определенных пространственно-временных рамках. Развитая межрегиональная интеграция составляет фундамент единого экономического пространства страны (что, в свою очередь, составляет основу единства государства), где на равных и с взаимной выгодой

взаимодействуют республиканский центр, регионы, производители товаров и услуг и население.

Среди экономических, политических и культурных аспектов интеграционных межрегиональных процессов особое значение имеет экономическая интеграция. Важнейшей формой межрегионального сотрудничества является взаимодействие предприятий и организаций разных регионов страны.

Формы межрегиональной кооперации предприятий. Теоретически формы взаимодействия различных предприятий крайне разнообразны. Хозяйствующие субъекты в условиях рыночной экономики обладают широкими возможностями во взаимовыгодном сотрудничестве, независимо от их территориального расположения, в установлении производственных, торговых, научно-технических и прочих связей, в том числе через создание специальных интеграционных структур — финансово-промышленных групп, холдингов, ассоциации и т. п. Процесс сотрудничества предприятий различных регионов принципиально не отличается от взаимодействия предприятия одного региона. В то же время необходимость учета предприятием интересов нескольких регионов вызывает возможность различного экономического воздействия органов государственной власти и иных управленческих структур на процесс такого сотрудничества предприятий: от финансово-организационной поддержки до полного противодействия.

Помимо этого к современным формам межрегиональной кооперации производителей можно отнести:

♦ ряд предприятий-холдингов, самые мощные из которых возникли в топливной, и прежде всего нефтегазовой, промышленности. При формировании их организационных структур преследовалась цель сохранить стабильность функционирования отрасли, а также увеличить поступления крупных экспортных доходов в бюджет страны. Поэтому многие из таких предприятий монополистов, создав на территории страны филиалы и подразделения, в настоящее время фактически осуществляют координацию своей деятельности в различных регионах, организуя межрегиональное сотрудничество внутри своего предприятия.

♦ финансово промышленные группы (ФПГ). Практика их создания была подчинена необходимости реорганизации предприятий промышленности и концентрации инвестиционных ресурсов, вызванной формированием новых производственных

кооперационных связей, рыночных механизмов финансирования производителей, обострившейся конкуренцией с отечественными и зарубежными производителями. Деятельность ФПГ может дать администрации регионов реальный инструмент для проведения собственной экономической, прежде всего промышленной, политики;

♦ *банковские и кредитные организации.* Межрегиональное сотрудничество для коммерческих банков может осуществляться несколькими путями. Очевидно, что самый распространенный механизм межрегионального сотрудничества в банковском секторе — это установление банками корреспондентских отношений. Широкая регионально ориентированная корреспондентская сеть является существенным преимуществом банка и дает ему возможность быстро проводить платежи по территории страны. Другие формы сотрудничества банков разных регионов — заключение стратегических союзов для реализации конкретных проектов, как правило, крупных инвестиционных, установление кредитными организациями прямых отношений с предприятиями и учреждениями других регионов, в том числе путем создания финансово-промышленных групп, а также распространение пластиковых карточек, имеющих хождение во многих регионах.

Таким образом, анализ межрегионального взаимодействия предприятия производственного и непроизводственного секторов в РУЗ показывает в целом позитивный характер такого сотрудничества как необходимого элемента сохранения единого экономического пространства страны, что, в свою очередь, является элементом стабильного государства.

Институты межрегиональной интеграции. Создание структур и институтов, поддерживающих различные формы интеграционных процессов, может осуществляться в различных формах: от формирования различных ассоциативных организаций («мягкая» форма межрегиональной интеграции) до создания в макрорегионах государственных структур и межрегиональных органов исполнительной и законодательной власти («жесткая» форма)

Другие важные структуры межрегиональной интеграции создаются в сфере массовой информации и в системах телекоммуникаций, и они составят материальную основу интеллектуальной компоненты Перспективных интеграционных процессов.

Межрегиональные ассоциации экономического взаимодействия. Наиболее значимыми институтами межрегиональной интеграции, которые возникли в начале 1990-х гг. как реакция на бездействие Правительства и Олий Мажлиса собрания РУз в области региональной политики, являются межрегиональные ассоциации экономического взаимодействия.

Межрегиональные ассоциации экономического взаимодействия как форма межрегионального сотрудничества стали образовываться начиная с 1991 г. Характерно, что вначале инициаторами создания ряда таких ассоциаций выступили Советы народных депутатов. Однако в дальнейшем центр тяжести всех ассоциаций сместился в экономическую сферу, и они получили официальное название - межрегиональные ассоциации экономического взаимодействия.

Деятельность межрегиональных ассоциаций сконцентрирована вокруг важнейших экономических, социальных, правовых, экологических и иных вопросов, и с этой целью в составе ассоциаций созданы координационные советы (комитеты, комиссии) по этим направлениям. В состав координационных советов межрегиональных ассоциаций входят как представители законодательных и исполнительных органов РУз, так и ученые, бизнесмены, директора предприятия и т.д. Руководит каждым таким советом, как правило, хокимов одного из субъектов РУз, в котором данная проблема стоит наиболее остро или в которой имеется большой опыт ее решения.

Все межрегиональные ассоциации имеют свой бюджет, формируемый за счет взносов регионов - участников ассоциации (с соответствующей статьей, отраженной в региональном бюджете), за счет поступлений от уставной деятельности, проводимой исполнительным органом ассоциации или созданными на ее основе структурами, а также за счет взносов от разных предприятий и организации данного макрорегиона.

3.19. Управление региональными рынками

Объекты и функции управления региональными рынками. Управление региональными рынками предполагает воздействие субъекта управления (полномочные органы государственной власти и региональные администрации) на объект управления для

достижения целей как отдельно взятого региона, так и национального рынка в целом. Основными целями управления региональными рынками является обеспечение сбалансированности рынков, удовлетворение потребностей населения региона, обеспечение экономической эффективности развития территории.

К основным объектам управления относятся:

- ♦ население, выступающее в качестве конечного потребителя;
- ♦ фирмы, предприятия, организации, частные предприниматели, производящие товары и услуги;
- ♦ сельскохозяйственные предприятия и личные подсобные хозяйства, производящие сырье для перерабатывающих предприятий и продовольственные товары, потребляемые в свежем виде (овощи, фрукты и др.);
- ♦ объекты рыночной инфраструктуры региона.

Основными функциями управления региональными рынками являются:

♦ *аналитическая*, которая подразумевает экономическую диагностику процессов развития региональных рынков и включает исследование общерегиональной конъюнктуры и конъюнктуры отдельных региональных рынков, исследование конкурентной среды региональных рынков, анализ институциональной структуры региональных рынков, исследование рыночной инфраструктуры региона, исследование структуры отдельных товарных рынков региона;

♦ *функция организации и контроля*, которая включает процесс построения органов управления региональными рынками, упорядочивание их взаимосвязей и информационных потоков, а также контроль над развитием отдельных региональных рынков и региональной экономики в целом;

♦ *функция планирования*, включающая разработку стратегических и тактических планов по развитию системы региональных рынков в целом и по отдельности;

♦ *функция координации*, предполагающая разработку различных нормативов, квот, законов, программ;

♦ *функция мотивации*, которая чаще всего выражается в предоставлении различных льгот хозяйствующим субъектам и в повышении покупательской способности потребителей региональных рынков.

Теории функционирования региональных рынков. Основными теориями функционирования региональных рынков являются следующие.

Теория размещения производства и сферы обращения, изучающая пространственные проблемы рынка и размещения предприятий, обслуживающих рыночные процессы. Представителями теории являются И. Г. фон Тюнен, В. Лаунгардт, В. Рошер, О. Энглендер, А. Пре-дель, А. Леш, У. Айзард и др.

Теория рыночных потенциалов и пространственного взаимодействия. Ее исходным положением является «гравитационный» подход, согласно которому региональный рынок представляется в виде массы. Межрегиональные рыночные связи рассматриваются как взаимодействие масс, а частота и интенсивность рыночных взаимодействий подчиняются определенным законам, влияющим на поведение отдельных элементов внутри каждой массы. Данная теория связана с именами А. Шеффле, Дж. Стюарта, С. Харриса, Д. Рея, М. Биркина, Ф. Фоулд-жера, Х. Уильямса и др.

Теория центральных мест, согласно которой города рассматриваются как центральные места или рыночные центры снабжения окружающих районов товарами и услугами. Представителями данной теории являются В. Кристаллер, А. Леш, Б. Беррп и др.

Концепция геомаркетинга, в рамках которой ведутся исследования пространственных характеристик рынков, расположения потенциальных покупателей, проводится географическая сегментация рынков для разработки дифференцированной региональной маркетинговой стратегии. В рамках концепции выделяют американскую и британскую школы геомаркетинга. Особенность американской заключается в исследованиях рынка на микроуровне, т. е. изучается размещение предприятий торговли, поставщиков и потребителей продукции в целях прогнозирования развития отдельных фирм. Авторами концепции являются А. Шоу, Л. Уэлдом, Дж. Фредерик и др.

Особенностями британской школы являются исследование региональных рынков на макроуровне, изучение общерегиональной системы спроса и предложения в целях регионального планирования и прогнозирования. Ее представители: Р. Девис, Дж. Даусон, П. Джексон и др.

Согласно *концепции пространственного распределения товаров* региональный рынок представляет собой систему каналов распределения товаров в сфере обращения региона. Здесь исследуются не только финансово-экономические, но и материально-технические стороны движения товаров от производителей к потребителям. Она связана с именами А. Шоу, Ф. Кларка, У. Алдерсона и др.

Согласно *институциональной концепции* региональный рынок представляет собой систему взаимодействующих субъектов сферы обращения региона, выступающих в различных организационно-хозяйственных формах и обеспечивающих торгово-экономические и финансовые связи между производством и потреблением. Ее авторами являются Р. Уэстерфилд, Р. Бреер, Е. Дудди, Д. Ревзан и др.

Методы экономической диагностики региональных рынков. Экономическая диагностика региональных рынков представляет собой сбор, анализ и интерпретацию данных о факторах развития социально-экономических процессов в регионе и определение их влияния на формирование и развитие региональных рынков.

Экономическая диагностика региональных рынков должна осуществляться исходя из следующих принципов:

- ♦ системного подхода;
- ♦ комплексного подхода;
- ♦ систематического исследования;
- ♦ динамического подхода;
- ♦ учета научно-технического прогресса и структурных сдвигов;
- ♦ учета региональной специфики.

Основой экономической диагностики рыночных процессов в регионах являются конъюнктурные исследования, которые включают в себя текущие наблюдения, конъюнктурный обзор, т. е. анализ причин исследуемых факторов и конъюнктурный прогноз.

Различают общерегиональную рыночную конъюнктуру и конъюнктуру региональных товарных рынков. Общерегиональная рыночная конъюнктура определяет состояние на определенный момент времени всей системы региональных рынков, функционирующей в рамках регионального воспроизводственного процесса. Конъюнктура регионального товарного рынка предполагает изучение текущих изменений и колебаний в сфере производства и реализации отдельных товаров - или товарных

групп, включая внутрорегиональный и межрегиональный аспекты. При анализе и прогнозировании конъюнктуры целесообразно применять ряд методов.

Системный анализ представляет собой совокупность приемов, используемых при исследовании сложных объектов.

Балансовый метод позволяет выбрать оптимальное соотношение между различными отраслями территориальной системы. Составление балансов способствует установлению уровня комплексного развития региона, определению диспропорции в его развитии.

Метод систематизации связан с распределением изучаемых явлений на совокупности, характеризующиеся определенной общностью и отличительными признаками.

Метод экономико-географического исследования включает изучение путей формирования и развития территории, анализ размещения общественного производства в территориальном развитии, а также оценку функционирования отраслей экономики в географическом пункте.

Картографический метод использует карты, картограммы, картосхемы, благодаря которым лучше воспринимаются не только особенности размещения отраслей и предприятий территориальной системы, но и количественные показатели, которые характеризуют уровни развития ее отдельных частей.

Индексный метод используется для количественной оценки уровня специализации при социально-экономическом районировании. При этом за основу берутся коэффициенты локализации, душевого производства, межрайонной товарности и др.

Методы социологических исследований, к которым относятся опрос, наблюдение, эксперимент.

Статистические методы, к которым относятся оценка показателей вариации, оценка ритмичности, трепдовые модели, показатели динамических рядов, графический метод, факторный анализ, корреляционный, регрессионный анализ и др.

Факторы рыночной конъюнктуры. В зависимости от конкретных особенностей и условий региональных рынков количество конъюнктурообразующих факторов и сила их воздействия существенно меняются.

Все конъюнктурообразующие факторы делятся на контролируемые субъектом управления региональными рынками и неконтролируемые.

К контролируемым факторам относятся области принятия решений, находящиеся в компетенции высшего руководства. К таким решениям относятся:

- ♦ определение товарного ассортимента;
- ♦ регулирование объемов производства посредством государственных и региональных заказов, финансирования проектов, квотирования ввоза и вывоза товаров;
- ♦ определение ценовой политики;
- ♦ определение сбытовой политики;
- ♦ выбор стратегии;
- ♦ определение коммуникационной политики и др.

Многочисленные контролируемые факторы формируются под влиянием неконтролируемых и тесно взаимосвязаны.

Неконтролируемые факторы — это условия, не определяемые органами власти, но влияющие на характер и время принимаемых решений и в целом на степень успеха развития региона. Эти факторы можно только учитывать. Вся совокупность неконтролируемых факторов подразделяется на факторы макроуровня (мировые тенденции и условия конкретной страны) и факторы мезоуровня (условия рынка конкретного региона).

К основным макрофакторам относятся:

- ♦ *экономический*, который включает: фазу экономического цикла; уровень и структуру цен; банковские процентные ставки; характер распределения и перераспределения национального дохода; уровень реальных доходов; уровень инфляции и др.;

- ♦ *научно-технический*, который включает: уровень развития материально-технической базы рыночной инфраструктуры в стране; уровень механизации и автоматизации транспортно-складских процессов; уровень развития производственных и информационных технологий и т. п.;

- ♦ *социально-демографический*: количественный и качественный уровень обеспеченности страны и региона трудовыми ресурсами; численность, половозрастная структура населения, его размещение по территории; уровень образования; культурные традиции и др.;

- ♦ *природно-климатический* фактор предопределяет специфику производства и потребления, характера применяемых

транспортных средств и т. п., включает: показатели температурного режима; состояние ландшафта; наличие природных ресурсов и др.:

♦ *политический*: стабильность политической власти; развитие нормативно-правовой базы и др.

К неконтролируемым факторам мезоуровня относится поведение потребителей и хозяйствующих субъектов региона.

Показатели оценки состояния конъюнктуры регионального рынка. Выбор системы показателей оценки состояния конъюнктуры регионального рынка определяется целями конкретного исследования.

Состояние конъюнктуры региональных рынков может быть оценено количественно с помощью следующих показателей:

♦ сферы производства (объем и динамика производства в целом, размер инвестиций, данные о заказах в промышленности, уровень занятости, размеры фондов и ставок заработной платы);

♦ внутрирегиональной торговли (данные о розничной и оптовой торговле, платежеспособный спрос, размеры реализации товаров в кредит и т. п.);

♦ межрегиональных и внешнеэкономических связей (объемы, динамика, структура и географическое распределение межрегиональных связей, объемы экспорта и импорта, объемы грузовых перевозок);

♦ кредитно-денежного обращения (курсы акций и других ценных бумаг, процентные ставки, размеры банковских депозитов, валютные курсы).

Основной характеристикой конъюнктуры регионального рынка служит степень сбалансированности спроса и предложения, которая проявляется в поведении цен, тенденциях продажи товаров и услуг, скорости оборачиваемости капиталов и т. д. Такая оценка позволяет диагностировать тип конъюнктуры, характерный для различных региональных рынков, которая может быть благоприятной (высокой) или неблагоприятной (низкой).

Важными элементами изучения любого регионального рынка являются оценка его емкости, исследование экономических интересов и позиций продавцов, анализ информации о намерениях покупателей.

Емкость рынка определяется объемом продаж исследуемой продукции всеми производителями и продавцами за определенный промежуток времени и рассчитывается по формуле:

$$\mathcal{E}_p = \Pi_{\text{об}} + \text{И} - \mathcal{E} \pm \Delta Z_n \pm \Delta Z_p,$$

где $\mathcal{E}_p$ — емкость регионального рынка;

$\Pi_{\text{об}}$ — объем продаж исследуемой продукции собственными производителями;

И — объем импорта исследуемой продукции в регион;

$\mathcal{E}$ — объем экспорта исследуемой продукции из региона;

ΔZ_n — изменение запасов исследуемого товара у населения;

ΔZ_p — изменение запасов исследуемого товара в регионе.

Расчет емкости рынка зависит от специфики самого рынка. При этом емкость рынка не является величиной постоянной и зависит от большого количества факторов.

Управление процессами развития региональных рынков. Содержание управления процессами развития региональных рынков его формы и методы определяются, с одной стороны, общегосударственной экономической политикой, а с другой стороны, региональной экономической политикой, учитывающей особенности развития региональных хозяйств различного типа. Поэтому можно сказать, что *управление процессами развития региональных рынков* представляет собой систему экономических, административных и законодательных мер, осуществляемых республиканскими и региональными учреждениями и общественными организациями в целях обеспечения сбалансированного и устойчивого развития региональных рынков и их адаптации к изменяющимся условиям.

В экономической литературе обозначены различные подходы к содержанию и классификации инструментов управления процессами развития рыночных процессов. Например, П. Самуэльсон под управлением процессами развития рынка понимает совокупность следующих инструментов: государственного предпринимательства, финансово-бюджетного, кредитно-денежного, внешнеэкономического регулирования и регулирования доходов.

К. Бэй и П. Хоулс включают в систему управления процессами развития рынка такие элементы, как налоговое, тарифное, антимонопольное регулирование, ..субсидирование частных

компаний, государственные инвестиции и инфраструктуру, правовое обеспечение, регулирование занятости.

Дж. Тейлор и Х. Армстронг под управлением понимают систему методов экономического регулирования (монетарного, фискального, внешнеэкономического) в совокупности с административным регулированием размещения частных хозяйствующих субъектов.

Таким образом, изучение работ специалистов по проблемам управления рыночными процессами как на национальном, так и на региональном уровнях позволяет предложить следующую классификацию инструментов управления процессами развития региональных рынков.

По характеру воздействия инструменты можно подразделить на прямые и косвенные, по ширине воздействия — на общеэкономические и селективные, по каналам воздействия — на экономические и административные, по формам реализации — на бюджетные, кредитно-денежные, ценовые, налоговые, антимонопольные, институциональные, внешнеэкономические и др.

Региональный рынок обеспечивает согласование интересов хозяйствующих субъектов, которые затрагивают всю систему условий развития. С переходом на рыночные отношения (формированием новой институциональной структуры хозяйства) происходит расширение состава субъектов регионального хозяйства, активизируется участие в региональном хозяйстве населения, которое не только потребляет товары и услуги, но и занимается предпринимательской деятельностью в сфере производства, а также торгово-посреднической и финансово-коммерческой деятельностью.

Главной функцией региональных органов управления становится управление рыночными процессами, в которые вовлечены все субъекты регионального хозяйства.

Для выявления особенностей взаимодействия субъектов, действующих в региональном хозяйстве, и их функций целесообразно объединить этих субъектов в следующие группы: хозяйствующие субъекты различных форм собственности, рыночная инфраструктура, региональные органы управления, население, занимающееся предпринимательской деятельностью.

Формировать региональные органы нужно с учетом функций и особенностей перечисленных групп субъектов региональных рыночных отношений. Деятельность субъектов в рыночных условиях регулируется системой правовых, экономических и административных норм.

В условиях, когда в региональном хозяйстве действует множество хозяйствующих субъектов различных форм собственности, каждый из которых руководствуется своими экономическими интересами, оптимальным вариантом управления процессами в сфере обращения становятся инструменты косвенного воздействия.

В настоящее время региональные рынки формируются и развиваются в отсутствие единой системы управления этим процессом со стороны органов региональной власти. Это приводит к негативным последствиям, связанным с нарушением воспроизводства товарных и денежных ресурсов в регионе.

Представляется, что в современных условиях есть необходимость в разработке концепции управления процессами развития региональных рынков на долгосрочный период с выделением основных этапов ее реализации и на основе этой концепции — программы их развития.

Основу концепции могли бы составить следующие соображения:

— целью является создание экономической среды для развития региональных рынков на основе управленческих, финансово-кредитных, торгово-посреднических, информационных и внешнеэкономических связей между всеми субъектами рыночной системы;

— структура рыночной системы регионального хозяйства включает в себя различные типы рынков, каждый из которых имеет особенности формирования и управления им;

— каждый тип рынка характеризуется своими специфическими субъектами, что определяет показатели деятельности, формы и методы управления;

— инфраструктура каждого рынка формируется и развивается во взаимосвязи и под воздействием других элементов рыночной системы;

— механизмы управления рынком строятся на непротиворечивой основе, учитывающей взаимосвязи между рынками всех типов.

Концепция должна базироваться на долгосрочном прогнозе социально-экономического развития региона, включающем в себя прогнозы:

- макроэкономической ситуации;
- изменений экономической структуры;
- динамики производства и потребления товаров и услуг;
- тенденций научно-технического прогресса;
- межрегиональных и внешнеэкономических связей;
- уровня жизни населения и развития социальной сферы.

Как перспективный документ концепция должна обеспечить региональные органы власти и управления долговременной стратегией и показать возможные альтернативные пути ее реализации.

Для повышения научного уровня концепция должна содержать: — оценку рыночных процессов с применением количественных и качественных характеристик;

- оценку мониторинга развития региональных рынков;
- интегральную оценку, учитывающую взаимодействие региональных рынков и экономики регионального хозяйства;
- прогнозирование возможных изменений в развитии региональных рынков.

С помощью названных оценок можно определить оптимальные условия функционирования и альтернативы перспективного развития рыночной системы регионального хозяйства.

Для практической реализации концепции и разработанных на ее основе программ развития целесообразно создание органа регионального управления, который был бы нацелен на обеспечение решения следующих задач:

- формирование единой информационной системы анализа и прогнозирования региональных рынков;
- создание условий для развития региональных рынков и повышения эффективности регионального хозяйства;
- разработка единой экономической и технической политики региональных рынков и региональной инфраструктуры;
- координация работы отдельных субъектов рыночной инфраструктуры в целях решения общерегиональных задач;

— создание благоприятного экономического и инвестиционного климата для развития предпринимательской деятельности и привлечения в региональное хозяйство отечественных и иностранных инвестиций.

Для эффективного функционирования создаваемого органа управления необходимо подготовить основу, а именно адекватный экономический механизм формирования и развития региональных рынков. Тогда у органа управления появится возможность решать комплекс проблем экономического взаимодействия всех субъектов, действующих на региональных рынках, используя при этом системы экономических и административных методов.

Система методов управления региональными рынками на региональном уровне должна основываться на следующих методологических предпосылках:

— региональное хозяйство развивается в соответствии с законами воспроизводства;

— в современных условиях вертикальные управленческие связи ограничиваются и заменяются горизонтальными связями, формирующимися под воздействием воспроизводственных циклов с высоким уровнем локализации;

— управление региональными рынками, рыночной инфраструктурой и всей социально-экономической средой становится главной задачей региональных органов управления;

— эффективное управление рыночными процессами возможно при использовании финансово-экономических методов, что обуславливает характер и особенности налогообложения в регионе;

— на хозяйствующих субъектах, функционирующих на региональных рынках и участвующих в развитии социально-экономической среды и регионального хозяйства, воздействие оказывается преимущественно экономическими методами.

Каковы же особенности административных и экономических методов управления региональными рынками и рыночной инфраструктурой?

Административные методы управления региональными рынками и рыночной инфраструктурой базируются на отношениях власти и подчинения. Региональные органы, наделенные властью, ведут административную деятельность; их функция заключается в координации направлений деятельности хозяйствующих субъектов регионального хозяйства. Административные методы позволяют

реализовать общерегиональные интересы; обеспечивают преобладание этих интересов над интересами отдельных хозяйствующих субъектов регионального хозяйства.

Административные методы управления осуществляются в следующих формах:

- прямые административные распоряжения, постановления. Они имеют обязательный характер и адресуются субъектам регионального хозяйства, а значит, воздействуют на конкретную, сложившуюся ситуацию;

- нормативное регулирование — установление правил, регулирующих деятельность функционирующих в региональном хозяйстве хозяйствующих субъектов;

- разработка рекомендаций, а также воздействие посредством контроля (например, финансово-бюджетного) и надзора (например, за соблюдением государственных стандартов).

В основе административных методов лежит обязательность предписаний, а также возможность применения мер принуждения в отношении хозяйствующих субъектов, нарушающих установленные правила.

Региональные органы управления наделены правом использования широкого набора административных методов управления, влияющих как на деятельность отдельных хозяйствующих субъектов, так и на систему региональных рынков в целом. К числу административных методов регулирования относятся:

- определение условий приобретения, создания, преобразования объектов региональной собственности;

- утверждение перечня объектов региональной собственности, приобретение, создание и преобразование которых требует согласия региональных органов власти;

- определение условий и порядка разгосударствления и приватизации региональной собственности;

- установление порядка и условий создания или преобразования объектов инфраструктуры, размещения их на территории региона;

- определение порядка государственной регистрации коммерческих организаций;

- установление порядка лицензирования отдельных видов деятельности;

- определение правил пользования природными ресурсами, приостановка деятельности хозяйствующих субъектов в случае нарушения экологических, санитарных, строительных норм;
- определение порядка предоставления и изъятия земельных участков;
- размещение хозяйствующих субъектов на территории региона.

С помощью административных методов региональные органы управления могут управлять процессами приватизации, формирования и развития государственных унитарных предприятий, размещения новых предприятий на территории региона, привлечения иностранного капитала, использования природных ресурсов, а также социального развития. Административные методы должны использоваться в комплексе с экономическими методами: их оптимальное сочетание в единой системе может обеспечить нормальное функционирование региональных рынков.

Сущность *экономических методов* состоит в косвенном воздействии на экономические интересы субъектов региональных рынков с помощью таких инструментов, как налоги, кредиты, субвенции, позволяющих ориентировать экономику регионального хозяйства на эффективный режим по возможности без прямого вмешательства органов управления, но в установленных этими органами рамках. Экономические методы регулирования основаны на использовании стимулов, предусматривающих экономическую заинтересованность и ответственность хозяйствующих субъектов за последствия принимаемых решений и побуждающих этих субъектов участвовать в социально-экономическом развитии региона.

Использование экономических методов управления повышает эффект действия обратных связей в экономике регионального хозяйства и обеспечивает сочетание экономических интересов хозяйствующих субъектов. Для этого требуется комплексный подход к разработке и использованию системы экономических методов управления, учитывающий всю сложность системы региональных рынков как объекта регулирования, а также необходимость сопряжения различных, но внутренне взаимосвязанных методов экономического управления. В задачи

региональных органов управления входит экономическое управление функционированием всех хозяйствующих субъектов.

В новых условиях взаимоотношения региональных органов управления с субъектами региональных рынков строятся на принципах экономической самостоятельности, самоуправления, эквивалентности отношений,

Основу взаимоотношений региональных органов управления с хозяйствующими субъектами составляет система налогообложения. Это главный экономический рычаг, при помощи которого могут быть отрегулированы условия взаимодействия администрации с производителями, действующими в региональном хозяйстве. Система налогов строится на единых для всех субъектов хозяйствования принципах, при этом главными требованиями являются равнонапряженность налогового изъятия и недопущение двойного налогообложения. Налоги должны служить инструментом регулирования финансово-хозяйственной деятельности производителей товаров и услуг на основе единых требований и эффективности производства. Кроме того, налоги должны стимулировать пропорциональное развитие подсистем и элементов рыночной инфраструктуры, обеспечивающих потребности экономики региона.

В настоящее время региональные органы управления располагают широким набором экономических методов налогового регулирования деятельности субъектов региональных рынков. Региональные органы управления могут определять льготы по налогу на прибыль в пределах своей налоговой квоты, устанавливать ставки местных налогов, сборов и пошлин.

Кроме того, региональные органы управления через систему льгот и санкций в состоянии обеспечить:

- развитие всей системы рыночной инфраструктуры и ее отдельных элементов;
- производство товаров и услуг в соответствии с меняющейся конъюнктурой региональных рынков;
- ускорение научно-технического прогресса и повышение качества товаров и услуг;
- развитие малых предприятий, особенно на начальной стадии их становления;
- активизацию предпринимательской деятельности населения.

Таким образом, региональные органы управления при помощи системы экономических методов управления могут способствовать сбалансированности спроса и предложения на региональных рынках, развитию межрегионального обмена и внешнеэкономических связей.

Анализ законов о собственности, развитии предпринимательства, конкуренции, налоговой системы и других, принятых за последнее десятилетие, позволяет сделать вывод, что с момента введения этих законов в действие существенно возросли возможности региональных органов управления в регулировании экономических отношений хозяйствующих субъектов регионального хозяйства. Одновременно повысилась экономическая независимость хозяйствующих субъектов, которые самостоятельно принимают решения об объемах и структуре производства, ценах, капитальных вложениях, ориентируясь прежде всего на рынок с тем, чтобы производство соответствовало спросу.

В этих условиях возрастает влияние региональных органов управления на те процессы, которые не могут регулироваться только рынком. Взаимодействие хозяйствующих субъектов и региональных органов управления в таких условиях может строиться на применении органами управления инструментов бюджетного, кредитного и налогового регулирования. В сферу деятельности региональных органов управления входят также задачи, которые стоят в стороне от интересов рынка, — развитие здравоохранения, просвещения, охрана окружающей среды и пр.

Региональные органы управления управляют потоками финансово-бюджетных ресурсов, формируют источники долгосрочного и краткосрочного кредитования, обеспечивающие условия для нормального инвестиционного процесса, производства и реализации продукции в соответствии с региональными особенностями, оказывают экономическое воздействие на обращение наличных и безналичных денежных ресурсов регионального хозяйства. Используя методы экономического регулирования (налоги, цены, тарифы, плату за региональные ресурсы, выпуск региональных ценных бумаг и др.), а также возможности межотраслевого перераспределения финансовых ресурсов, региональные органы могут создавать благоприятные условия для взаимодействия хозяйствующих субъектов, развития

региональных рынков и рыночной инфраструктуры регионального хозяйства.

Главные отличительные черты административных и экономических методов управления рыночными процессами заключаются в следующем.

Административные методы основаны на конкретно-адресных заданиях, ориентированных на достижение целей системы за счет четкости ее структуры, создания условий для принятия и реализации управленческих решений. Такие методы прямо воздействуют на управляемые объекты и преследуют преимущественно интересы органа управления. Большая доля ответственности за принимаемые решения ложится на орган управления, права управляемых объектов могут быть ограничены. Административные распоряжения, как правило, однозначны, требуют обязательного исполнения, не допускают существенных отклонений от распоряжений. Экономические методы базируются на общих правилах поведения, выборе вариантов экономической стратегии. Эти методы оказывают косвенное воздействие на объекты управления, учитывают экономические интересы предприятий различных форм собственности, предполагают полную самостоятельность субъектов региональных рынков при высокой ответственности за принимаемые решения и их последствия, побуждают субъектов региональных рынков к подготовке альтернативных решений и выбору из них оптимального с точки зрения интересов каждого субъекта и с учетом допустимого экономического риска.

Необходимость в экономических методах управления вызвана тем, что только административными методами невозможно решить всю совокупность проблем, возникающих в процессе управления региональными рынками.

Административные и экономические методы управления региональными рынками применяются в виде правовых норм, значит, можно говорить об использовании особой формы регулирования — права. Правовая основа регулирования предполагает, что методы управления на региональном уровне должны соответствовать Республиканскому. Так, при издании постановлений, распоряжений, инструкций региональные органы власти должны руководствоваться действующим республиканским законодательством, регулирующим данные отношения. При

выборе региональными органами методов управления правовая основа определяет внешние границы, показывая, где кончаются рамки экономических интересов и начинается деятельность, противоречащая закону.

Правовые нормы определяют положение различных субъектов региональных рынков в воспроизводственном процессе, возможные методы административного и экономического управления, права и обязанности субъектов, характер и содержание экономических отношений между ними. Механизм правового регламентирования отношений и связей в экономике регионального хозяйства основан на конкретных отраслях права (административного, предпринимательского, финансового, гражданского, трудового и т.д.)

3.20. Основные черты регионального управления процессом развития региональных рынков

Главными функциями регионального управления в рыночных отношениях были распределение материальных и финансовых ресурсов для обеспечения базовых отраслей регионального хозяйства; аккумулярование централизованных ресурсов для их перераспределения и концентрации на ведущих направлениях развития регионального хозяйства.

В условиях административно-командной системы действовали принципы:

- централизованного подхода (концентрация распределительного процесса на верхнем уровне);
- уравнительного подхода (выравнивание уровней развития региональных хозяйств);
- ведомственного подхода (распределение основной части ресурсов по ведомственным каналам);
- административно-командного подхода к управлению региональными распределительными процессами (неиспользование экономических методов управления);
- преимущественно натурального подхода (разработка натуральных балансов и планов распределения производства, непродовольственных и продовольственных товаров);

— остаточного распределения ресурсов для развития в регионе сферы обращения.

В условиях административно-командной системы обращение товарных и финансовых ресурсов осуществлялось преимущественно по ведомственным каналам. Финансовые ресурсы предприятий изымались в централизованные фонды министерств и бюджеты.

Передаваемые в централизованные фонды министерств отчисления от прибыли распределялись в виде дотаций убыточным предприятиям. Аккумулированные в бюджетах ресурсы шли на развитие народного хозяйства: направлялись министерствам и ведомствам, которые в свою очередь перераспределяли их по предприятиям. То есть в распределенных отношениях преобладали вертикальные связи и основными центрами распределения были министерства и ведомства. Каждый регион получал долю товарных и финансовых ресурсов, распределенных предприятиям, сосредоточенным на территории данного региона.

С появлением рыночного экономического механизма перед региональными органами управления встали новые задачи по управлению развитием рынков, направленные на повышение эффективности регионального воспроизводственного процесса и усиление экономической мотивации хозяйствующих субъектов в развитии производства и реализации товаров и услуг на местных рынках.

В связи с этим изменились объективные условия управления региональными рынками. Главными условиями, влияющими на товарно-денежное обращение в регионе, стали расширение правовой и экономической самостоятельности региональных органов управления и развитие хозяйствующих субъектов, расширение горизонтальных экономических связей, усиление роли рыночных механизмов и финансово-кредитных отношений в воспроизводственном процессе региона.

В настоящее время в развитии сферы обращения товарных и денежных ресурсов в региональном хозяйстве наблюдаются новые тенденции:

— повышение значимости регионального бюджета в воспроизводственном процессе, увеличение поступлений финансовых ресурсов за счет налогов, отчисляемых хозяйствующими субъектами;

— расширение перераспределительных процессов между субъектами региона и регионального хозяйства (хозяйствующие субъекты сферы производства, непроизводственной сферы, сферы обращения, население и др.) в результате совместной деятельности в различных формах долевого участия;

— создание внебюджетных фондов для реализации социальных программ, жилищного строительства, развития непроизводственной сферы региона, производственной инфраструктуры, охраны окружающей среды и др.;

— усиление экономического влияния региональных органов управления на перераспределение финансовых ресурсов через фонды регионального развития, введение стимулирующей платы за региональные ресурсы, местных налогов и сборов, выпуск ценных бумаг региональными администрациями и др.

Формирование и развитие региональных рынков происходят под воздействием различных форм и методов как административного, так и экономического характера, используемых различными органами управления.

В системе государственного управления развитием региональных рынков важная роль принадлежит представительному (законодательному) органу региона — *законодательному органу*, которое осуществляет правовое (законодательное) регулирование социально-экономического развития региона, определяет структуру управления регионом, утверждает региональный бюджет, принимает правовые акты о введении или отмене налогов, об изменении финансовых обязательств региона и др.

В составе законодательного собрания действует комитет по экономической политике, основная цель которого состоит в законодательном обеспечении развития регионального хозяйства, региональных рынков, межрегиональных и внешнеэкономических связей.

Задачи комитета таковы:

— подготовка предложений по законодательному обеспечению развития регионального хозяйства и внесение их в план законопроектных работ;

— подготовка проектов нормативных актов согласно компетенции комитета и внесение в законодательное собрание соответствующих предложений;

— участие в разработке и обсуждении целевых программ экономического.

— подготовка и предварительное рассмотрение воиросон. *вы* на обсуждение законодательного собрания.

По вопросам, отнесенным к его компетенции, комитет имеет право: — запрашивать и получать информацию, необходимые документы, справки и иные сведения от должностных лиц органов власти;

— вносить на рассмотрение законодательного собрания предложения в пределах своей компетенции, а также поднимать вопросы, касающиеся совершенствования работы законодательного собрания;

— по согласованию с председателем законодательного собрания привлекать к подготовке нормативных правовых актов различных специалистов, в том числе на договорной основе;

— направлять должностным лицам заинтересованных органов информацию о разработке в комитете проектов нормативных правовых актов;

— информировать общественность о деятельности комитета через средства массовой информации.

В задачи *региональной исполнительной власти* входит управление с помощью административных и экономических методов деятельностью хозяйствующих субъектов производственной и непроизводственной сферы различных форм собственности, населения, занимающегося предпринимательской деятельностью, организаций рыночной инфраструктуры.

Для эффективного управления региональными рынками и рыночной инфраструктурой необходимо, чтобы выполнялись следующие условия. Региональная исполнительная власть, не вмешиваясь в дела экономически самостоятельных субъектов, должна играть интегрирующую роль в формировании социально-экономической среды региона, в том числе рыночной инфраструктуры, управлять теми процессами, которые не подвластны отдельным хозяйствующим субъектам.

Взаимоотношения региональных органов власти и субъектов региональных рынков должны рассматриваться с позиций каждого субъекта с учетом различных аспектов (финансового, инвестиционного, технологического и др.). При анализе регионального налогообложения, с точки зрения хозяйствующих

субъектов, выделяются такие аспекты, как влияние на прибыль, инвестиции, технологии, а с позиции региональных органов власти — свободный выбор состава региональных налогов, самостоятельное установление налоговых ставок, а также влияние внешних источников доходов и осуществление региональной финансовой политики. Следовательно, возможен всесторонний учет экономических интересов субъектов, что обеспечивает согласованность системы региональных рыночных отношений.

В рыночных условиях региональная исполнительная власть самостоятельно выбирает направления использования местных финансовых ресурсов, например может предоставлять отдельным хозяйствующим субъектам льготы по ресурсам, и эти вопросы целесообразно решать на конкурентной, конкурсной основе.

Одна из важных функций региональных органов власти — поддержка и стимулирование развития малого предпринимательства в регионе. Эта функция тесно связана с функцией управления развитием рыночной инфраструктуры регионального хозяйства, поскольку малые предприятия являются объектами рыночной инфраструктуры, в том числе в сфере торговли, снабжения, сбыта, заготовок, общей коммерческой деятельности. Основная форма собственности в этих сферах — негосударственная.

В регионе также действует территориальный орган Республиканской антимонопольной службы, который участвует в государственном управлении рыночными процессами. Его главная задача — проведение государственной политики по содействию развитию рынков регионального хозяйства, предупреждению, ограничению монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции.

Территориальный орган ведет свою деятельность в соответствии с законодательством РУз по антимонопольной политике, не входит в систему исполнительной власти региона, хотя в практической деятельности осуществляет тесное взаимодействие с ней.

В задачи территориального антимонопольного органа входят:

— содействие формированию рыночных отношений на основе развития конкуренции и предпринимательства;

— предупреждение, ограничение и пресечение монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции;

— государственный контроль за соблюдением антимонопольного законодательства.

Территориальный антимонопольный орган выполняет следующие основные функции:

— направляет предложения по вопросам, относящимся к совершенствованию антимонопольного законодательства и практики его применения, заключения по проектам законов и других нормативных актов, касающихся функционирования рынка и развития конкуренции;

— давать рекомендации органам исполнительной власти региона и органам местного самоуправления на территории региона по проведению мероприятий, содействующих развитию товарных рынков и конкуренции;

— разрабатывает и осуществляет меры по демополизации производства и обращения;

— контролирует соблюдение антимонопольных требований при создании, реорганизации и ликвидации хозяйствующих субъектов;

— контролирует приобретение акций (долей) с правом голоса в уставном капитале хозяйствующих обществ, которое может привести к их доминирующему положению на региональных рынках либо к ограничению конкуренции.

Территориальный антимонопольный орган наделен следующими правами по регулированию деятельности хозяйствующих субъектов на региональных рынках:

— давать хозяйствующим субъектам обязательные для исполнения предписания о прекращении нарушения антимонопольного законодательства и (или) об устранении их последствий, о восстановлении первоначального положения, об их принудительном разделении или о выделении структурных подразделений из их состава, о расторжении или об изменении договоров, противоречащих антимонопольному законодательству, о заключении договора с другим хозяйствующим субъектом, перечислении в бюджет прибыли, полученной в результате нарушения антимонопольного законодательства;

— давать органам исполнительной власти региона и органам местного самоуправления обязательные для исполнения предписания об отмене или изменении принятых ими неправомερных актов, о прекращении нарушений, а также о

расторжении или изменении заключенных ими соглашений, противоречащих антимонопольному законодательству;

— вносить в соответствующие органы исполнительной власти региона и органы местного самоуправления предложения о введении или об отмене лицензирования, об изменении таможенных тарифов, о введении или отмене квот, а также о предоставлении налоговых льгот, льготных I кредитов или иных видов государственной поддержки;

— принимать решения о наложении штрафов на хозяйствующие субъекты и административных взысканий на их руководителей, индивидуальных предпринимателей, а также должностных лиц органов исполнительной власти региона и органов местного самоуправления за нарушение установленного порядка ценообразования в соответствии с законодательством о естественных монополиях;

— обращаться в суд с заявлениями о нарушениях антимонопольного законодательства, в том числе о признании недействительными полностью или частично договоров, противоречащих антимонопольному законодательству, об обязательном заключении договора с другим хозяйствующим субъектом, а также участвовать в рассмотрении судом или арбитражным судом дел, связанных с применением и нарушением антимонопольного законодательства;

— направлять в соответствующие правоохранительные органы материалы для решения вопроса о возбуждении уголовного дела по признакам преступлений, связанных с нарушением антимонопольного законодательства;

— устанавливать наличие доминирующего положения хозяйствующих субъектов;

— давать разъяснения по вопросам применения антимонопольного законодательства;

— осуществлять иные полномочия, предусмотренные законодательством РУз.

Территориальный антимонопольный орган может направлять соответствующим органам исполнительной власти региона и органам местного самоуправления рекомендации:

— о предоставлении льготных кредитов, а также об уменьшении налогов или освобождении от них хозяйствующих субъектов, впервые поступающих на рынок определенного товара;

— об изменении сфер применения свободных, регулируемых и фиксируемых цен;

— о создании и развитии параллельных структур в сферах производства и обращения, в том числе за счет централизованных инвестиций и кредитов;

— о финансировании мероприятий по расширению выпуска товаров в целях устранения доминирующего положения отдельных хозяйствующих субъектов;

— о привлечении иностранных инвестиций, создании организаций с иностранными инвестициями и свободных экономических зон;

— о внесении изменений в перечни видов деятельности, подлежащих лицензированию, и в порядок их лицензирования.

Территориальный антимонопольный орган принимает участие в реализации региональных программ демополизации, программ развития конкуренции и поддержки предпринимательства.

Региональные органы контрольно-нормативного регулирования осуществляют функции контроля и надзора на региональных рынках.

В целях обеспечения безопасности товаров и услуг территориальные органы по техническому регулированию и метрологии, а также органы санитарно-эпидемиологического надзора, органы по охране окружающей среды, природных ресурсов и другие органы в пределах своей компетенции:

— осуществляют контроль за соблюдением требований к безопасности товаров и услуг;

— направляют предписания об устранении нарушений требований к безопасности товаров и услуг, о прекращении выпуска и продажи таких товаров, оказания услуг, прекращении продажи товаров с истекшими сроками годности;

— предъявляют иски в суды, арбитражные суды к изготовителям и продавцам в случае нарушения ими требований к безопасности товаров и услуг.

ГЛАВА 4. МЕТОДЫ РЕГИОНАЛЬНОГО АНАЛИЗА

4.1. Анализ экономики региона с применением математических методов

Существуют два основных направления применения математически: моделей в экономике:

- развитие и углубление теории и методологии;
- решение практических задач

Для ряда научных школ в региональной экономике исследование моделей является главным способом получения теоретических знаний. Создаются модели для новых теорий (как генераторы теорий), кроме того, проводится модернизация классических теорий региональной экономики посредством их выражения на языке современной математики. Следует отметить значительное расширение и усложнение математического аппарата, применяемой: в теории региональной экономики.

Математические модели широко используются в решении практических проблем региональной экономики: при построении региональных типологий, региональном ситуационном анализе, разработке прогнозов, имитации последствий осуществления социально-экономических мероприятий на народнохозяйственном и региональном уровнях, обоснованиях параметров финансово-экономических механизмов и др. Сфера эффективного применения математического моделирования ограничивается главным образом возможностями формализации социально-экономических ситуаций и состоянием информационного обеспечения разработанных моделей. Стремление во что бы то ни стало применить математическую модель может не дать удовлетворительных результатов из-за отсутствия хотя бы некоторых необходимых условий.

Широта и сложность предмета региональной экономики предопределяет целесообразность использования большого разнообразия моделей, разработанных преимущественно в экономической и географической науках. Для классификации (типологизации) применяемых моделей используются разные основания.

По целевому назначению математические модели делятся, как уже отмечалось, на теоретико-аналитические, используемые в исследованиях закономерностей пространственного и регионального развития, и прикладные, применяемые в решении конкретных задач.

По способам выражения соотношений между внешними условиями, внутренними параметрами и искомыми характеристиками математические модели делятся на функциональные и структурные. Основная идея функциональных моделей — познание сущности объекта через важнейшие проявления этой сущности: деятельность, функционирование, поведение. Информация о внутренней структуре объекта не вводится в модель. Образом объекта, изучаемого посредством функциональной модели, является "черный ящик" — объект, внутренняя структура которого совершенно не видна.

Структурные модели, наоборот, отражают внутреннюю организацию объекта: его составные части, внутренние параметры, их связи с "входами" и "выходами" моделируемого объекта. Функциональные и структурные модели дополняют друг друга. С одной стороны, при изучении функциональных моделей возникают гипотезы о внутренней структуре объекта. С другой стороны, анализ структурных моделей дает информацию о том, как объект реагирует на изменение внешних условий.

Создание компьютеров с широко развитыми возможностями человеко-машинного диалога привело к возникновению имитационного моделирования (и соответственно имитационных моделей). Главная особенность этой формы моделирования — активная роль компьютера в процессе построения и усовершенствования модели, в проведении модельных экспериментов в режиме человеко-машинного диалога.

С точки зрения целей моделирования социально-экономических процессов различают два класса применяемых моделей: дескриптивные и нормативные. Первые используются для описания и объяснения действительности: анализа прошлого развития и современной ситуации, прогнозирования неуправляемых процессов и т.п. Они отвечают на вопросы: как это происходит или как это вероятнее всего может дальше развиваться? Нормативные модели предполагают целенаправленную деятельность, используются для

преобразования социально-экономической действительности, т.е. они отвечают на вопрос: как это должно быть? Является ли модель дескриптивной или нормативной, зависит не только от ее математической структуры, но и от характера использования данной модели. Например, модель регионального межотраслевого баланса дескриптивна, если она используется для структурного анализа экономики за прошлый период. Но эта же модель становится нормативной, если она используется для выбора лучших вариантов развития экономики региона в соответствии с определенными целевыми установками (критериями оптимальности).

По характеру отражения причинно-следственных связей различают модели детерминистские и модели, учитывающие случайность и неопределенность. При этом необходимо различать неопределенность, описываемую вероятностными законами, и неопределенность, для описания которой зако́н теории вероятностей неприменимы.

По способам отражения фактора времени математические модели делятся на статические и динамические. В статических моделях все зависимое относится к одному моменту или периоду времени (например, году). Динамические модели характеризуют изменения экономических процессов во времени. Основное назначение динамических моделей - разработка прогнозов планов (в том числе индикативных). По длительности рассматриваемого (расчетного) периода времени различаются модели краткосрочного (до года среднесрочного (до 5 лет) и долгосрочного (10—15 и более лет) прогнозирования и планирования.

Для регионального и народнохозяйственного уровней существен деление моделей на агрегированные и детализированные. Близкими являются понятия макромодель и микромодель. В зависимости от того, включают народнохозяйственные и региональные модели пространственную структуру или не включают, различают модели пространственные и точечные. Известно что в общих экономических теориях рассматриваются, как правило, точечные модели национальной экономики. Некоторые модели экономики отдельных регионов строятся как точечные (аналоги макроэкономических моделей), наряду с ними разрабатываются модели пространственной

структуры региона: К типу пространственных относятся многорегиональные модели национальной экономики.

Модели региональной экономики разнообразны по применяемому математическому аппарату и форме математических зависимостей. В данном учебнике рассматриваются модели, требующие знания линейной алгебре дифференциального исчисления, математического программирования, математической статистики, эконометрики, теории игр.

В планово-административной системе ведущую роль играли модели нормативного типа, ориентированные на решение задач директивного планирования и управления (что, кому и как надо делать). Поскольку в этой системе регионы выступали главным образом как объекты (но не субъекты) экономики, моделирование экономического поведения региональных систем и их экономических отношений имело ограниченный интерес и возможности практического применения. "Инициативные" регионы использовали математические модели для ведения более аргументированного диалога с центром. Модели дескриптивного типа, описывающие объективные тенденции и поведение экономических субъектов, применялись при диагностике регионов, при изучении движения населения, потребительского рынка, цен и т.д. на предварительных стадиях прогнозирования.

При переходе к экономике рыночного типа приоритеты в математическом моделировании смещаются в сторону дескриптивных моделей. Это отнюдь не означает, что математические модели, ранее применявшиеся для задач директивного планирования и управления, утрачивают свою ценность. Во-первых, модели нормативного типа, по-прежнему, остаются на вооружении государственного сектора национальной и региональной экономики, а также крупных корпораций, устойчивое развитие которых невозможно без стратегического планирования. Во-вторых, в рыночной среде, где командное управление неприменимо, многие типы моделей, например балансовые и оптимизационные, применяются как инструменты анализа конкурентных возможностей регионов, альтернативных структур производства и распределения ресурсов, соотношений спроса и предложения при меняющихся условиях, возможных сочетаний экономических интересов республиканского центра, регионов, групп товаропроизводителей и населения и т.д.

В переходном периоде значительные трудности для моделирования создают неустойчивый характер экономических процессов, хаотичное изменение "правил игры", непоследовательная экономическая политика. В то же время переходный период выдвигает новые требования к моделированию в связи с необходимостью количественной оценки кризисных ситуаций, последствий распада прежних экономических связей, ликвидации экономических субъектов. Для формализации подобных ситуаций создаются новые теории, математический аппарат, модели (например, теории и модели катастроф и бифуркаций).

Большие затруднения для продолжения исследований по моделированию создает информационная недостаточность, усилившаяся в переходном периоде: проблемы информации о частном секторе, расширение разнообразных форм теневой экономики, перевод статистики на новую методологию и, как следствие, отсутствие достаточно длинных динамических рядов сопоставимых данных.

Благоприятным фактором для развития моделирования является быстрый прогресс компьютерной техники и компьютерных технологий.

1. Индикаторы состояния и развития экономики региона. Анализ различных аспектов функционирования и развития экономики региона проводится с целью выявления объективных тенденций и постановки на этой основе объективного диагноза. На этой базе должна строиться стратегия и тактика регионального развития.

Построение системы региональных счетов (СРС) — главное направление совершенствования региональной статистики.

Для регионов необходимо строить тот же набор счетов, который входит в настоящее время в систему национального счетоводства (СНС), а именно:

- счет товаров и услуг;
- счет производства;
- счет образования доходов;
- счет распределения первичных доходов;
- счет вторичного распределения доходов;
- счет используемого располагаемого дохода;
- счет операций с капиталом.

Разработка важнейших региональных социально-экономических показателей (индикаторов) и на их основе СРС связана с рядом проблем, к числу которых относятся:

- распределение между регионами затрат и результатов видов деятельности, присущих только национальной экономике в целом (оборона, центральное управление, денежная эмиссия и т.п.) или же не имеющих четкой территориальной привязки (услуги внешней торговли, банков и т.п.);

- разделение экономических субъектов, действующих на территории региона, на резидентов и нерезидентов и соответственно их деятельности — на резидентскую и нерезидентскую;

- учет вывоза и ввоза товаров и услуг, а также миграции денег. Статистика межрегионального обмена по своей полноте значительно уступает статистике внешней торговли, несмотря на то, что степень открытости экономики региона гораздо выше, чем открытость национальной экономики. Вследствие этого затрудняются расчет показателей использования продукции и построение счета товаров и услуг, который включает показатели вывоза и ввоза, а также экспорта и импорта продукции.

На методологической и информационной базе СНС строятся сводные балансы, характеризующие взаимосвязи между элементами экономики региона, такие, как: материальные балансы, балансы основного капитала, трудовых и природных ресурсов, финансовый баланс и наиболее общие балансы — межотраслевой баланс производства и распределения продукции, межотраслевой материально-финансовый баланс.

Общие сведения о регионе

Здесь указывается географическое положение региона (удаленность от сырьевых баз и районов — потребителей продукции), дается общая характеристика природных ресурсов, тип природно-климатической зоны. Характеризуется административное деление региона, указываются общая численность, национальный состав и плотность населения, ВРП региона, место ведущих отраслей в экономике региона, объем промышленной и сельскохозяйственной продукции, прибыль по всем видам хозяйственной деятельности, численность безработных, сбережения и капиталобразующие инвестиции, объем розничного товарооборота.

На основании вышеуказанных данных делается вывод о значимости рассматриваемого региона среди субъектов республики.

В комплекс макроэкономических индикаторов для региональных экономических систем входят показатели, характеризующие производство и использование ВРП, изменение уровня цен (инфляции), динамику изменения занятости и уровень инвестиционной активности (ставка банковского кредита) и другие стороны финансовой и хозяйственной деятельности регионов.

К таким показателям по отдельным сферам могли бы быть отнесены следующие.

В сфере производства:

- объем ВРП;
- ВРП на душу населения;
- темпы роста ВРП;
- соотношение темпов роста потребления и инвестиций в основной капитал;

• рост экспортного потенциала региона;

• индекс физического объема промышленной продукции (в сопоставимых ценах);

• степень износа основных производственных фондов;

• удельный вес убыточных предприятий. В финансовой сфере:

• ставка по кредитам банков;

• темп роста инвестиций в основной капитал;

• индекс соотношения ВРП и налоговых поступлений в региональный бюджет;

• уровень цен (соотношение цен текущего и базового периодов);

• бюджетная обеспеченность региона;

• состояние кредиторской и дебиторской задолженностей региона, в том числе по налогам.

В социальной сфере:

• уровень прожиточного минимума;

• доля оплаты труда в ВРП;

• соотношение среднемесячной заработной платы и прожиточного минимума;

• задолженность по выплате заработной платы, пенсий и пособий;

- доля населения с доходами ниже прожиточного минимума в общей численности населения;
- уровень финансирования социальных программ из регионального бюджета;
- естественная убыль и миграция населения;
- удельный вес официально зарегистрированных безработных и число безработных на одно место;
- динамика общей численности населения региона, активного и занятого населения;
- индекс человеческого развития.

Систематизацию показателей регионального хозяйственного комплекса по отдельным блокам можно представить следующим образом (рис. 1).

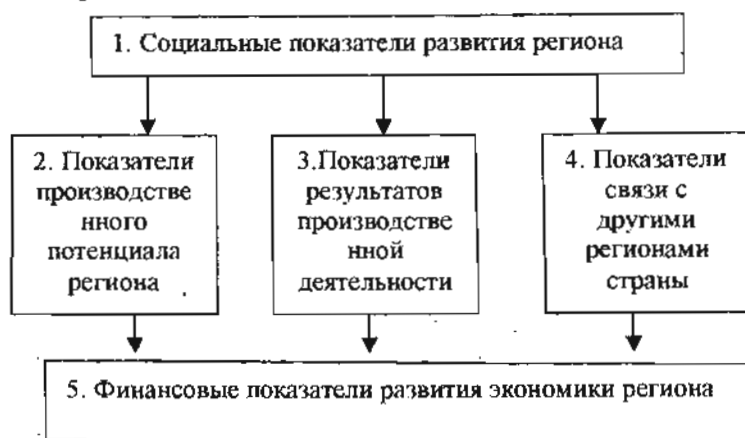


Рис. 1. Блочная схема показателей регионального воспроизводства

Рассмотрим важнейшие макроэкономические показатели регионального воспроизводственного процесса и их использование в анализе развития региональной экономики.

Показатели уровня социального развития региона. Для анализа экономики крупных регионов страны (субъектов Республики) используются те же макроэкономические показатели, что и для анализа национальной экономики. К ним относятся: ВВП и его основные компоненты (в том числе конечное потребление), доходы населения (с учетом их покупательной способности), национальное

богатство, сосредоточенное на территории региона (в том числе потребительское имущество), и т.д.

Для обобщающей оценки уровня развития и качества жизни людей программой развития ООН (ПРООН) рекомендуется показатель «индекс человеческого развития».

Индекс человеческого развития (ИЧР) дает самую общую интегральную характеристику уровня благосостояния населения страны и регионов.

Он включает в себя:

- доход, измеряемый ВВП на душу населения с учетом различной покупательной способности в различных регионах;
- продолжительность жизни, измеряемая ожидаемой продолжительностью жизни при рождении;
- знания или уровень образования, измеряемые числом грамотных и длительностью школьного образования, числом лиц с высшим специальным образованием.

Этот показатель целесообразно связать с уровнями устойчивого благосостояния, дохода, потребления, ресурсопользования, сохранения капитала. Причем важны динамика этих показателей и знание того, когда они близки к пределу социально-экономической устойчивости.

Дополнительными и конкретизирующими являются различные макроэкономические показатели их устойчивости (нестабильности). Международный банк реконструкции и развития предлагает 26 показателей, характеризующих макроэкономическое состояние экономики страны. Международный валютный фонд использует для этих целей 10 ключевых макроэкономических показателей.

Структура собственности в регионе. Следует указать долю валовой добавленной стоимости, произведенной на приватизированных предприятиях, по отраслям хозяйства: а) промышленность, б) строительство, в) торговля, г) общественное питание, д) бытовое обслуживание, е) другие отрасли.

При рассмотрении структуры собственности следует учитывать, что проведенная приватизация государственных предприятий отвечает целям экономической реформы в той степени, в какой она создает более действенные механизмы контроля и ответственности за результаты работы предприятий со стороны новых собственников, так как трудовые коллективы

заинтересованы в «проедании» капитала, поскольку их доля дохода, получаемая через заработную плату, во много раз превышает долю, получаемую через дивиденды.

Показатели производственного потенциала регионального хозяйственного комплекса. Производственный потенциал можно характеризовать набором показателей, отражающих состояние и динамику трудового, природного и собственно производственного потенциала.

Трудовой потенциал региона отражает его численность половозрастной состав и профессиональный уровень подготовки. Природный потенциал региона характеризуется наличием природных богатств: земельных ресурсов, лесов, полезных ископаемых, воды и прочих видов ограниченных природных ресурсов.

Производственный потенциал региона в узком смысле этого слова можно отразить с помощью индикаторов, характеризующих производственные мощности: стоимостная оценка капитальных ресурсов, материальных оборотных средств, ноу-хау и пр.

Население и трудовые ресурсы

Динамика населения и демографические процессы самым тесным образом взаимосвязаны со всеми сторонами общественной жизни: экономическими, социальными, культурно бытовыми, экологическими, межнациональными отношениями.

При рассмотрении этих процессов большое внимание следует обратить на особенности национального менталитета населения, проживающего в регионе, так как без учета данного фактора невозможно прогнозировать и регулировать финансовую и производственную деятельность.

При анализе динамики численности и национального состава населения региона необходимо указать общую численность и национальный состав, темпы изменения численности и национального состава населения региона за последнее пятилетие и прогноз на будущее, раскрыть динамику естественного прироста населения региона и сделать прогноз на будущее.

Главная же задача — дать характеристику трудовых ресурсов, занятости населения и рынка труда в регионе.

В рамках этой работы необходимо отразить динамику численности трудовых ресурсов за последние годы, показать

распределение трудовых ресурсов по видам деятельности и по секторам экономики за последние пять лет.

Следует дать характеристику и динамику уровня образования занятого населения региона, процент населения, занятого умственным (физическим) трудом, отразить уровень безработицы. Кроме того, целесообразно отразить нравственное и духовное развитие; уровень преступности, самоубийств, психических расстройств и других социальных аномалий.

Для характеристики оплаты труда необходимо отразить долю оплаты труда в совокупных денежных доходах по категориям населения, доходов от собственности, долю в денежных доходах, величину реальных располагаемых денежных доходов.

В целях характеристики степени различий в уровнях доходов населения региона необходимо исчислить уровень дифференциации доходов населения (кривая Лоренца), коэффициент концентрации доходов (индекс Джини).

Необходимо отразить намеченную на будущее государственную региональную политику в области труда и занятости.

Проведение анализа ситуации в области труда важно довести до выявления возникающих проблем и практических мер администрации региона по снижению безработицы.

Природные ресурсы региона

В рамках этого блока задача состоит в том, чтобы выявить уровень самообеспеченности основными видами природных ресурсов:

- наличие запасов полезных ископаемых (в том числе энергоносителей);

- объем добычи и структура добываемого минерального сырья.

На этой основе следует выработать концептуальные подходы к развитию сырьевой базы полезных ископаемых.

Для характеристики отдельных видов природных ресурсов применяются следующие показатели:

а) Земельные ресурсы. В свою очередь, они включают:

- качество почв, распределение земельного фонда по природным зонам, структуру землепользователей;

- качество сельскохозяйственных угодий региона по типам и видам почв;

- распределение земельного фонда по категориям, угодьям и пользователям: всего, в единицах физического объема и в процентах.

б) Лесные ресурсы. Для их характеристики применяют следующие показатели:

- лесистость территории, преобладающие породы деревьев;
- лесорастительные зоны: хвойные, хвойно-широколиственные, смешанные, лиственные;
- запасы лесонасаждений (в га и %) с указанием преобладающих пород (молодняки, средневозрастные, приспевающие, спелые, перспелые).

Кроме того, необходимо указать, существует ли разрыв между рубкой леса и лесовосстановлением, а также отразить баланс ввоза-вывоза лесорастительного сырья.

в) Водные ресурсы. Для характеристики этого блока применяют следующие показатели:

- густота речной сети, наличие судоходных рек;
- использование воды, млн куб. м (промышленностью, сельским хозяйством, населением);
- рыбные запасы и охотничьи ресурсы, курортно-рекреационные ресурсы;
- промысловый запас и возможности улова (добычи) в регионе; важнейшие виды добываемых животных и рыб;
- общая кадастровая стоимость охотничьих и рыбных ресурсов;
- система особо охраняемых природных территорий;
- общая площадь заповедников, заказников в процентах к общей площади региона (при научно обоснованной норме 3%).

Решение задач экологического регулирования социально-экономического развития региона требует количественной оценки воздействия производственно-хозяйственной деятельности на природную среду. Основой такой оценки могут служить удельные показатели, характеризующие соотношение экономических результатов производственно-хозяйственной деятельности и размеров связанного с ней вмешательства в природную среду, т.е. экологичность производства.

Важнейшими факторами экологичности производства являются:

- технический уровень производства;
- отраслевая структура промышленности и сельского хозяйства, количество и структура потребляемого топлива;
- ассортимент производимой продукции.

Размещение производства в регионе должно осуществляться в рамках заданных экологических ограничений, в качестве которых могут быть приняты:

- лимиты (квоты) годовых объемов выбросов с учетом их поэтапного снижения и доведения до нормального уровня;
- лимиты (квоты) предельно допустимого использования (изъятия) природных ресурсов по отдельным территориям и предприятиям, при которых сохраняется экологическое равновесие.

Производственный потенциал региона. При характеристике регионального воспроизводства большое значение имеет производственный потенциал региона. По своему экономическому назначению производственный потенциал призван решать такие задачи регионального развития, как:

- обеспечение нужд производственного потребления;
- возмещение изношенных в процессе производства основных производственных фондов;
- расширенное воспроизводство основных и оборотных фондов и создание необходимых запасов орудий и предметов труда, а также потребительских товаров;
- формирование фондов потребления. Показатели состояния и развития экономики региона. Анализ различных аспектов экономики региона проводится с

целью выявления объективных тенденций развития, постановки диагноза, на основе которого может строиться стратегия и тактика регионального развития.

Макроэкономические показатели развития региона. В центре внимания оказываются такие показатели функционирования экономики, как ВВП, уровень безработицы, уровень цен и темп инфляции, состояние государственного бюджета и платежного баланса страны, доля ВВП, производимого на государственных предприятиях, норма сбережений, учетная ставка банковского кредита.

Показатели социального статуса региона. К показателям, отражающим социальный статус экономики, относят в первую очередь показатель численности населения и объем трудовых ресурсов с учетом численности занятых в хозяйстве страны (занятые в сфере общественного и личного труда и образования) и численности безработных.

На региональном уровне численность безработных является важнейшим показателем уровня социально-экономической защищенности населения. Дополнительным индикатором выступает напряженность на региональном рынке труда, характеризующаяся показателем числа безработных на одно вакантное место, превышающим средний уровень.

Существуют достаточно жесткие взаимосвязи между отдельными показателями. Так, наблюдения показывают, что снижение на 1% инфляции вызывает рост безработицы выше естественного уровня на 1%. В свою очередь, каждый процент снижения занятости приводит к потере 2,5% ВВП. Не случайно именно безработица и инфляция считаются основными объектами государственного регулирования при нарастании нестабильности.

Отраслевая структура производства в регионе. Она дается в разрезе важнейших взаимосвязанных комплексов, производств.

Топливо-энергетический комплекс включает в свой состав энергетику, развитие электрических сетей. Для этих целей составляется энергетический баланс региона. Последний отражает производство и потребность в энергоресурсах по видам.

Машиностроительный и оборонный комплексы. Для их характеристики применяют баланс производства и ввоза-вывоза продукции машиностроительного комплекса. Кроме того, дается перечень крупнейших предприятий ВПК с указанием вида выпускаемой продукции.

Комплекс конструкционных материалов включает в свой состав металлургическую, химическую и деревообрабатывающую промышленность.

Здесь же указываются номенклатура выпускаемой продукции, крупнейшие предприятия отрасли, баланс ввоза-вывоза готовой продукции.

Агропромышленный комплекс. Он характеризуется следующими показателями: объем производства сельскохозяйственной продукции (по видам: растениеводство, животноводство); объем производства промышленности, перерабатывающей продукцию сельского хозяйства (по видам); баланс ввоза-вывоза продукции АПК. Указывается производство сельскохозяйственной продукции на душу населения региона.

Комплекс по производству предметов потребления (помимо продовольствия)

Легкая промышленность. В состав этого комплекса входят лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность. По нему составляется баланс ввоза-вывоза готовой продукции, материалов, сырья.

Транспорт и дорожное хозяйство региона; связь. Задача системы показателей данного комплекса состоит в том, чтобы определить место региона в транспортном комплексе страны. Для этого применяются показатели, характеризующие уровень обеспеченности транспортными средствами, а также трубопроводным транспортом, железными дорогами и автодорогами. Плотность железных и автодорог (км на 1000 кв. км территории). Кроме того, отражается среднегодовой объем грузоперевозок в расшифровке по видам транспорта, даются основные транспортные потоки региона (эпюры перевозок).

Строительный комплекс. Для его характеристики дается описание крупнейших строительных фирм региона, отражаются годовой объем строительно-монтажных работ, характеризующий возможности комплекса, процент ветхого жилого фонда, а также объем заказов на строительство со стороны бизнеса и домохозяйства.

Торговля. При анализе торговли как комплекса большое внимание следует уделить рассмотрению механизмов государственного регулирования процессов, происходящих на потребительском рынке, отразить состояние материально-технической базы торговли (число торговых точек, их площадь, оснащенность холодильниками, морозильниками, водоснабжением, канализацией и пр.).

Социальное развитие региона. Суть социальной политики государства заключается в поддержании отношений между социальными группами, обеспечении условий для повышения благосостояния, уровня жизни членов общества. При этом следует отметить, что социальная политика государства, выступающая как составная часть мероприятий, проводимых государством в целях регулирования условий общественного производства в целом, тесно увязана с общеэкономической ситуацией в стране.

Политика, проводимая государством в целях сглаживания социального неравенства, может осуществляться как из бюджетных, так и из внебюджетных средств. Государство устанавливает размер минимальной заработной платы, взимает

налоги и осуществляет трансфертные выплаты нуждающемуся населению. Таким образом, одной из важных задач, стоящих перед правительством для проведения эффективной социальной политики, является определение прожиточного минимума населения и соответственно черты бедности. Государство, выбирая экономическую политику, должно учитывать ее возможные последствия и находить некий компромисс между критериями эффективности и справедливости, учитывать не только степень дифференциации доходов, но и их структуру, от которой во многом зависит склонность населения к потреблению и накоплению. Существуют трудности получения достоверной информации о реальных доходах населения.

К причинам неравенства доходов ранее были отнесены безработица и инфляция. Поэтому межрегиональные различия в регулировании занятости и в регулировании цен предопределяют неодинаковый уровень экономического неравенства и бедности по территориям

Существуют причины неравенства доходов, не связанные с экономической политикой государства, — пол и возраст, образование и квалификация. Следовательно, различия в половозрастной структуре, в образовательном и квалификационном составе населения тоже предопределяют региональные различия в дифференциации доходов.

Различия регионов по степени дифференциации доходов обусловлены как проводимой региональной экономической и социальной политикой, так и причинами, не зависящими от вмешательства органов власти, а именно имеющимися в распоряжении региона ресурсами и существующими в регионе климатическими и географическими условиями.

Важными становятся рассмотрение основных направлений смягчения неравенства доходов населения, исследование бедности в современной Республике и социально-экономических последствий, а также механизмов государственного регулирования доходов населения и их дифференциации.

Повышение уровня жизни трудоспособного населения предполагает обеспечение эффективной занятости, совершенствование механизма регулирования заработной платы.

В настоящее время регулирование оплаты труда осуществляется в следующем порядке:

- в область централизованного (государственного) регулирования входят определение величины минимальной заработной платы и порядка исчисления средней заработной платы, установление размеров тарифных ставок и должностных окладов для работников, занятых в бюджетной сфере, а также утверждение определенных гарантий по оплате труда;

- в область отраслевого регулирования входят определение размера минимальной заработной платы в отрасли (минимальная заработная плата в отрасли может быть выше, чем минимальная заработная плата, утвержденная государственными органами) и установление соотношений размеров заработной платы между категориями работающих в отрасли;

- в область локального регулирования, т.е. регулирования на уровне предприятия, входят определение размеров тарифных ставок и должностных окладов для работников предприятия, установление соотношений размеров заработной платы между категориями работающих на предприятии, утверждение размеров премий по итогам работы предприятия за год.

В настоящее время при практически полном отсутствии ограничений со стороны государства предприятия имеют полную свободу на установление заработной платы. Организация оплаты труда, существовавшая до реформы, и регулирование заработной платы, установленное на сегодняшний день, с экономической точки зрения неприемлемы, так как в обоих случаях не принимается во внимание цена рабочей силы, складывающаяся в зависимости от спроса и предложения на рынке труда.

Следовательно, необходимо пересмотреть и усовершенствовать (а может быть, и реформировать) организацию заработной платы. Для этого требуется:

- увеличить удельный вес заработной платы в общем объеме доходов населения;

- способствовать функционированию рыночного механизма регулирования заработной платы;

- корректировать механизм рыночного регулирования в случае, если рынок несправедливо ущемляет интересы работников (или работодателей).

К проблеме дифференциации доходов населения очень тесно примыкает такая социально-экономическая проблема, как проблема бедности. Бедность может порождаться причинами, не

имеющими никакого отношения к дифференциации доходов населения, и являться следствием чрезвычайной ситуации.

В РУз в соответствии с действующим законодательством в качестве границы бедности используется прожиточный минимум дифференцированный по регионам и представляющий собой уровень дохода, обеспечивающий приобретение научно обоснованного минимального набора материальных благ и услуг для поддержания жизнедеятельности человека. Для того чтобы отнести семью или отдельного человека к категории бедных, прожиточный минимум сопоставляют с доходами данной семьи или лица. Учитывая, что в РУз значительная доля населения удовлетворяет свои потребности за счет личного подсобного хозяйства, представляется наиболее правильным использовать при идентификации бедных показатель располагаемых ресурсов, который наряду с денежными расходами домохозяйства включает условно исчисленную стоимость потребленной продукции собственного производства и натуральных трансфертов.

Сложившаяся в стране модель бедности является также результатом низкого уровня доходов от занятости. Работники, занятые неполный рабочий день и неполную неделю, а также находящиеся в отпусках без сохранения или с частичным сохранением заработной платы работники бюджетной сферы, работники предприятий, допускающих задержки выплаты заработной платы, по существу образовали группу «новых бедных». Вот почему в РУз сложилась ситуация, при которой значительная часть бедных — это работающие лица трудоспособного возраста и высокой квалификации. Главным образом за счет этих категорий уровень бедности существенно выше уровня, который может быть объяснен «естественными» причинами: безработица, чрезмерное число иждивенцев, болезни, старость и т.п.

Исследование регионального аспекта бедности в РУз показывает, что наиболее значительные группы беднейшего населения сконцентрированы в регионах с низким уровнем экономического развития и слабыми возможностями обеспечения за счет собственных ресурсов приемлемого уровня развития социальной сферы. В таких регионах, как правило, пониженный по сравнению с другими территориями удельный вес занятого населения. Существует множество ловушек, связанных с

перераспределением доходов, в которые может попасть экономика. Самые значимые из них представлены на рис.2.4.2

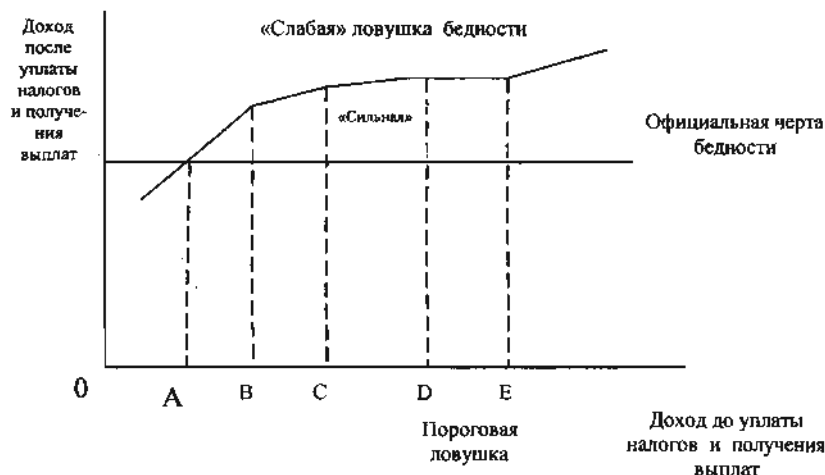


Рис.2. Ловушки бедности

ОА представляет ярко выраженную ловушку безработицы, т.е. индивиды находятся в лучшем финансовом положении, когда они безработные, чем при наличии работы. Обычно это выражает значение коэффициента замещения, превышающего 100%. Коэффициент замещения измеряет чистые (без налогов) заработки минус затраты, связанные с работой, в сравнении с трансфертными выплатами, получаемыми безработными. Однако, несмотря на популярность данной концепции, лишь некоторые индивиды и семьи оказываются в данном положении.

АВ отражает «слабую» ловушку безработицы, которая может быть типичной для неквалифицированных рабочих, получающих низкую заработную плату, для которых коэффициент замещения высокий, но меньше 100%.

Отрезок ВЕ показывает «слабую» ловушку бедности, означающую, что при прямом и косвенном налогообложении посредством потери выплат располагаемый доход практически остается неизменным.

При «сильной» ловушке бедности (отрезок CD) располагаемый доход уменьшается при повышении номинального дохода. Это происходит вследствие того, что налоговая ставка и уровень оттока прибыли превышают единицу. Единственным способом избежать данной ситуации является обложение налогом дохода, не включающего в трансфертные выплаты. Следовательно, если уровень оттока выплат составляет 60%, а налоговая ставка 30%, то общая налоговая ставка будет равна $60 + 0,3(100 - 60) = 72\%$. Если уровень оттока выплат превышает 100%, то положение индивида будет ухудшаться.

Однако это создает пороговую ловушку в точке E. Если правительство, например, расширит границы налоговой ставки до 100%, это будет стоить очень дорого для индивида, находящегося справа отданной точки и платящего прямые налоги.

Устранение ловушек влечет за собой появление новых. В качестве критерия эффективности политики регулирования доходов можно рассматривать как динамику индекса развития человеческого потенциала.

Для оценки региональной асимметрии наиболее часто используется сравнение максимального и минимального значений показателя, зафиксированного для регионов, - размах региональной асимметрии (W) будет рассчитан по следующей формуле:

$$W = \max P_g / \min P_g,$$

где P_g — значение показателя в g -м регионе, при $g = 1, 2, 3, \dots, R$; R - число регионов.

Размах асимметрии показывает степень региональной асимметрии по крайним значениям, однако этот показатель не содержит информации о региональной дифференциации внутри интервала, ограниченного минимальным и максимальным значениями. Между тем возможны случаи, когда по подавляющему числу регионов будут наблюдаться близкие значения какого-либо показателя, а существенное расхождение максимума и минимума определяться одним-двумя регионами, резко отличающимися в ту или другую сторону. Оценка региональной асимметрии станет более надежной, если при расчете максимума и минимума будут учитываться несколько регионов с лучшими и худшими значениями показателя с каждой стороны. В случае большого отрыва отдельных регионов от основного рассматриваемого

массива они изымаются от совокупности, и графическое распределение регионов будет представлено без их учета.

Рассеивание регионов (S) (среднее линейное отклонение) будет рассчитано по формуле:

$$S = \sum_{r=1}^R |Pr - P^*| / R,$$

$$P^* = \sum_{r=1}^R |Pr| / R,$$

где P^* — простое среднее значение показателя по регионам.

Вариация регионов (среднее квадратическое отклонение) рассчитывается по формуле:

$$V = \sqrt{\sum_{k=1}^K (Pr - P^*)^2 / R}.$$

Среднее квадратическое отклонение, как и среднее линейное отклонение, показывает, насколько в среднем отклоняются конкретные варианты признака от его среднего значения. Показатели рассеивания и вариации дают наиболее общую оценку региональной асимметрии. Эта оценка может быть использована как при сопоставлении региональной дифференциации по одному показателю в динамике, так и при сравнении степени этой дифференциации по различным показателям в одном временном периоде. Рассеивание и вариация регионов формируют качественно близкие оценки региональной дифференциации. Значения показателей дифференциации, рассчитанные на один период, малоинформативны, более интересна динамика показателей асимметрии.

Коэффициент региональной асимметрии (AS) — не зависящая от масштаба, выбранного при измерении варианта, безразмерная характеристика (нормированный момент третьего порядка), рассчитывается по формуле:

$$AS = \sqrt{\frac{R}{\sum_{r=1}^R (Pr - P^*)^2}} \times \frac{\sum_{r=1}^R (Pr - P^*)^3}{\sum_{r=1}^R (Pr - P^*)^2}$$

Благодаря безразмерности этого показателя коэффициент региональной асимметрии наиболее точно оценивает изменение дифференциации в динамике.

Система индикаторов включает общесистемные индикаторы и индикаторы, отражающие закономерности и процессы устойчивого развития социальной, экономической и экологической сфер, которые являются основными звеньями системы «человек — окружающая среда — экономика». Общесистемные индикаторы характеризуют процессы устойчивого развития всех сфер в целом, в их взаимосвязи и взаимообусловленности. Они количественно измеримы и сопоставимы в динамике, обеспечивают возможность сравнения аналогичных процессов с другими странами и, кроме того, дополняются и конкретизируются индикаторами, характеризующими развитие основных компонентов системы устойчивого развития.

В качестве общесистемных индикаторов приняты следующие:

- интегральный показатель устойчивого развития, базирующийся на ИРЧП;

- производство ВВП на душу населения;

- уровень антропогенной нагрузки на окружающую среду. По методике ООН ИРЧП отражает на общенациональном уровне основные процессы устойчивого развития лишь в социальной (продолжительность жизни, уровень образования) и экономической сферах (ВВП на душу населения) и недостаточно отражает их в экологической сфере. В связи с этим при определении интегрального показателя устойчивого развития в расчет ИРЧП необходимо включить индекс, характеризующий экологическое состояние страны, — объем выбросов вредных веществ в расчете на единицу ВВП. Этот агрегированный показатель должен включать выбросы вредных веществ в почву, в атмосферу, в водный бассейн и должен быть приведен к единой размерности.

Расчет индекса экологического состояния производится аналогично другим составляющим ИРЧП по формуле:

$$X = \frac{\text{фактическое значение} - X - \text{минимальное значение} - X}{\text{максимальное значение} - X - \text{минимальное значение} - X}$$

Уровень антропогенной нагрузки характеризует воздействие хозяйственной деятельности человека на экосистему и рассчитывается как частное от деления объемов потребления всех видов топливно-энергетических ресурсов (в т.у.т) на 1 кв. км территории.

Для целей мониторинга и обеспечения согласованности система индикаторов строится по иерархическому принципу с выделением следующих характеристик:

- пороговое значение, ниже которого нельзя опускаться, так как в противном случае произойдут необратимые изменения и ноосфера может быть подвергнута разрушению;
- фактическое значение индикатора;
- ранг (вес) индикатора, характеризующий степень его влияния на интегральный показатель (обычно коэффициент, устанавливаемый экспертным путем, или коэффициент взаимосвязи (эластичности) исследуемого и интегрального индикатора).

К участию в реализации мероприятий по устойчивому развитию и контролю за их выполнением должны привлекаться широкие слои общественности, неправительственные организации, население.

Показатели связи с другими регионами. Для характеристики внешнеэкономических связей региона составляются балансы ввоза-вывоза основных видов сырья, товаров и услуг. На этой основе определяется внешнеторговый оборот с другими регионами РУз со странами СНГ и с другими странами мира.

Для отражения роли отраслей региона в национальной экономике применяются коэффициенты локализации производства.

Помимо этого используются специфические показатели, отражающие местоположение региона в экономическом пространстве страны. Для этих целей используются показатели открытости экономики региона.

Открытость экономики региона характеризуется как отношение объема товарообмена (межрегионального и внешнеэкономического) к произведенному ВРП. Степень общей открытости экономики обычно характеризуется отношением объема товарообмена (межрегионального и внешнеэкономического) к произведенному ВРП.

Для анализа открытости экономики по отдельным отраслям и товарным группам применяются специальные коэффициенты, связывающие вывоз-ввоз, производство и внутри региональное потребление.

Финансовые показатели функционирования и развития экономики региона. Основным методом исследования финансовых связей региона является разработка баланса кругооборота финансовых ресурсов в виде сводного финансового баланса региона. Наличие такого баланса позволяет осуществить контроль за движением всех финансов в регионе и одновременно разрабатывать действенные мероприятия по стимулированию их рационального использования.

На базе этого баланса должны быть проанализированы следующие аспекты процесса кругооборота финансовых ресурсов:

- изменение общего объема созданного дохода региона; влияние на объем дохода динамики производства, уровня цен, уровня материалоемкости производства;
- изменение отраслевой структуры производственного дохода; факторы, влияющие на изменение структуры дохода;
- изменение пропорций первичного распределения доходов между населением, предпринимателями и государством; особенности этих пропорций в отдельных отраслях экономики;
- основные перераспределительные процессы и тенденции их изменения (соотношение доходов работников производственной и непроизводственной сфер, структура налогов и т.д.);
- структура конечных доходов региона; динамика конечных доходов населения, предпринимателей, государства;
- изменение пропорций использования конечных доходов населения, предпринимателей, государства; факторы, определяющие эти изменения;
- финансовые взаимоотношения региона с республиканским бюджетом.

Сводный финансовый баланс региона должен охватывать все секторы финансового рынка, включая внебюджетные фонды, валютные ресурсы, сбережения населения, ресурсы кредитной системы — коммерческих банков, страховых компаний, инвестиционных фондов. Сводный финансовый баланс региона должен стать инструментом глубокого анализа финансового потенциала, который позволит выявить имеющиеся резервы, более

активно мобилизовать инвестиции и использовать их с максимальной эффективностью на приоритетных направлениях.

4.2. Методы анализа регионального производственного комплекса

Аппарат региональных экономических исследований включает следующие группы методов регионального анализа: межотраслевая модель регионального комплекса, структурно-логические и балансовые методы размещения производства, экономико-математические и оптимизационные методы.

Для исследования возможностей и проблем развития региональных социально-экономических систем формируются региональные экономические модели. Среди последних можно выделить три основных типа моделей: модели экономической базы; модели «затраты-выпуск»; эконометрические модели.

Одними из первых моделей, использованных в региональных исследованиях, были модели экономической базы, основанные на предпосылке, что региональная экономика подразделена на два производственных сектора в соответствии с рынками сбыта товаров: а) вне данного региона (базовый сектор); б) внутри данного региона (обслуживающий сектор).

Модель позволяет оценивать лишь общее влияние внешних условий на региональный рынок. Чтобы отразить характер воздействия в более детальном виде от отрасли к отрасли, а также степень их влияния на различные сферы производства, необходимо более детальное описание региональной экономической системы.

В этом случае могут быть использованы модели затраты-выпуск.

Среди эконометрических моделей можно выделить два типа: простые и с системой совместных уравнений. Первые состоят из группы регрессивных уравнений, связывающих общенациональные и региональные переменные. В моделях с системой совместных уравнений учтены казуальные связи между отдельными равенствами и эндогенными переменными каждой модели.

Вышеперечисленные модели регионального анализа предназначены для изучения регионального экономического роста и дают оценку региональных решений именно с позиции возможностей и проблем экономического роста. Однако получение многоплановой оценки региональных социально-экономических

решений предполагает возможность и необходимость их анализа сквозь призму согласованных интересов участников процесса реализации решений с учетом влияния этих решений на экологическую и социально-экономическую ситуацию в регионе. Обеспечить подобную оценку может только система моделей, воспроизводящая функционирование региональной социально-экономической системы во времени и пространстве. Разработки таких систем ведутся и в нашей стране, и за рубежом.

4.3. Структурно-логические и балансовые методы размещения производства

Существо структурно-логических методов состоит в рассмотрении логики взаимосвязей элементов региональной системы по различным направлениям. Сторонники структурно-логических методов исследования региональных связей основывалась на том, что экономика региона в соответствии с логикой экономических взаимосвязей может быть поделена на два сектора в зависимости от местоположения рынка сбыта продукции, а именно — базовый сектор, реализующий продукцию за пределы региона и работающий на интересы страны в целом, и комплексирующий сектор, который придает региональному хозяйству целостность, удовлетворяя внутренние потребности региона.

Такое деление основывается на предпосылке, что региональный экономический рост определяется объемом реализации товаров за пределами региона, что является источником средств для ввоза в регион необходимых продуктов. На основании этого делается вывод о необходимости интенсивного роста базового сектора. Методы экономической базы связаны с весьма труднопреодолимыми проблемами — это прежде всего разграничение секторов. Существует множество методов выделения базового сектора, один из которых — выделение базового сектора при помощи коэффициента локализации.

Несмотря на то что при помощи моделей подобного типа достаточно адекватно отражаются межрегиональные связи и влияние внешних взаимодействий на регион; в нашей стране они не нашли широкого применения.

Сторонники балансового метода исследования региональных связей исходят из необходимости согласованного (сбалансированного) подхода к исследованию и моделированию территориального развития экономики. При этом согласованию подлежат самые разные стороны воспроизводственного процесса в регионе.

С началом применения математических методов в 60-х гг. изучение проблемы переходит на новую, более качественную стадию развития. Первые математические модели были сформулированы В.Леонтьевым, У.Изардом, Л.Мозесом, Х.Ченери. Это были межрегиональные и региональные модели межотраслевого баланса в статичной постановке.

Межотраслевым моделям посвящено большое количество работ. Ценность моделей подобного типа заключается в том, что при их помощи можно достаточно подробно исследовать зависимость и взаимосвязи почти всех аспектов изучаемого объекта. Уже в первых работах, вышедших в нашей стране, посвященных исследованию этих проблем, были заложены основные идеи применения математических методов для исследования региональных проблем.

Территориальные балансы производства и распределения продукции является разновидностью материальных балансов. Они разрабатывались в целях поиска рационального варианта развития экономики региона, поиска рациональных транспортно-экономических связей.

Территориальные балансы составляются по стране с распределением по регионам отдельно по каждому из важнейших видов продукции. В приходной части территориального баланса указываются производство, ввоз и прочие ресурсы, в расходной — расходы на внутри региональное потребление, вывоз, прочие нужды. Территориальные балансы имеют большое значение для выявления нерациональных перевозок и обоснования схем оптимальных грузопотоков по массовым грузам.

Районные балансы — разновидность территориальных балансов. Они разрабатываются по отдельным видам ресурсов (например, трудовым, водным, земельным), промышленной и сельскохозяйственной продукции, имеющим важное значение для данного района (республики, края, области), для обоснования планов производства, капитального строительства, транспорта и пр.

В ресурсной части баланса показываются объемы производства и переходящие остатки конкретного вида продукции (уголь, стеновые материалы и т.д.). Эти величины сопоставляются с потребностью в данном виде продукции на предстоящий период, что позволяет делать выводы о степени их увязки и подготавливать предложения по этому вопросу к разработке планов.

Районные балансы составляются по зерну, картофелю, овощам, мясу, молоку, яйцам, играют первостепенную роль в планировании производства и государственных закупок сельскохозяйственных продуктов, товарооборота. По зонам технических культур и предприятий мясомолочной промышленности составляются так называемые сырьевые районные балансы, цель их — увязать мощности перерабатывающих предприятий с товарными ресурсами.

4.4. Межотраслевая модель регионального комплекса

Модель предназначена для комплексной социально-экономической оценки различных мероприятий в хозяйстве субъектов республики что позволяет выбирать меры регулирующей политики, направленной на стимулирование производства, занятости и доходов. Она может быть полезна для работников экономического управления администрации.

Общая характеристика модели: основные моделируемые взаимосвязи. Межотраслевая модель региона представляет собой конструкцию, основанную на известной межотраслевой модели В.Леонтьева, включает в настоящее время ограниченное число отраслей (порядка двух десятков).

В ней описываются как материально-вещественные взаимосвязи производства и потребления продукции и ресурсов, так и финансовые взаимосвязи региона. Кроме того, моделируется воздействие энергетических тарифов на объемы производства отраслей тяжелой промышленности, а также на спрос на электроэнергию и тепло всех отраслей материальной сферы хозяйства области.

Все показатели модели, описывающие реальный сектор производства, а также потребление продукции, определяются в фактически действовавших среднегодовых ценах конечного потребления, что обусловлено использованием в качестве

основного источника информации межотраслевого баланса производства и распределения продукции, который составляется именно в таких измерителях.

Расчет финансовых показателей осуществляется в номинальных ценах. Это связано с тем, что в конкретных расчетах может моделироваться изменение цен (например, тарифов на электроэнергию и тепло) для определения реакции реальных (объемных) показателей экономики. Тогда изменение указанных показателей (их физических объемов) оценивается в неизменных, или реальных, ценах, а изменение фактической выручки, прибыли и некоторых других показателей — в фактически задаваемых (моделируемых) ценах, которые и называются номинальными.

Функционирование модели и основные задачи ее использования. Логика работы модели такова. Изменение структурных элементов конечного спроса ведет к сдвигам в динамике и структуре этого агрегатного показателя. Так, если возрастают инвестиции, то на определенную величину увеличиваются и ввоз товаров, и их производство внутри района. Возрастают и объемы услуг в регионе — за счет дополнительного строительства, транспорта, торговли. Приросты выпуска продукции в указанных отраслях в свою очередь еще более увеличивают спрос на нее, а также на услуги и производственные ресурсы. Все указанные производственные цепочки учитывает модель.

Рост производства, как правило, означает увеличение заработной платы и налогов. Заработная плата в материальной сфере, а также часть налоговых поступлений, идущая на оплату труда работников бюджетной сферы, «превращаются» в спрос населения на потребительские товары и услуги. Другая часть налогов идет на оплату закупок энергии, топлива, других материальных издержек бюджетных организаций. Таким образом дополнительно возрастает спрос на товары и услуги потребительского и непотребительского назначения, что даст дополнительный импульс производству с включением всех описанных производственных взаимосвязей.

Одновременно имеется возможность дать комплексную оценку воздействия какого-либо мероприятия на экономику региона, включая отслеживание изменения таких важнейших показателей уровня развития региона, как объем производства, доходов и

потребления населения, объем ВВП (добавленной стоимости), налоговых выплаты поступлений в бюджетную систему территории, совокупный объем прибыли.

Формальное описание модели. Формальная постановка модели тесно связана с заданием управляющих, экзогенных и эндогенных переменных.

Управляющими переменными модели называются такие ее параметры, которые изменяются при конкретном расчете с целью отслеживания реакции экономической системы в ответ на это изменение.

Экзогенные переменные модели — это такие ее параметры, которые считаются известными, определяют общую экономическую ситуацию и обычно не меняются в процессе расчетов. Они задаются на основе имеющейся статистической информации или экспертных оценок.

Эндогенные переменные — параметры модели, которые определяются в процессе расчетов. Как правило, в исследовании ставится вопрос об их изменении в ответ на изменение управляющих переменных.

Управляющие переменные модели — тариф на продукцию отрасли электроэнергетики для потребителей; цены на другие продукты; другие экзогенные переменные модели, которые могут становиться управляющими в зависимости от конкретной задачи.

Экзогенными переменными модели являются параметры и коэффициенты, описывающие технологические особенности отраслей и производств, финансовые отношения в регионе и региона с республиканским центром, особенности конечного использования продукции. Это следующие параметры: коэффициенты прямых материальных затрат; коэффициенты структуры конечного потребления продукции; доля накопления оборотных фондов в приросте выпуска продукции; затраты фонда оплаты труда на единицу выпуска в отрасли; затраты амортизации на выпуск единицы продукции; индексы перехода от цен конечного потребления к ценам производства, служащие для подсчета товарной продукции; налоги, выплачиваемые отрасли; доля налога, поступающая в бюджетную систему региона; коэффициенты затрат внутризаводского транспорта на выпуск единицы продукции; коэффициенты затрат транспорта на единицу продукции, потребляемую внутри региона, и др.

К эндогенным переменным модели относятся:

- затраты продукции одного вида на производство продукции другого вида соответственно по основным балансам производства и распределения продукции и по балансам продукции неконкурирующего ввоза;

- затраты продукции одного вида по направлению ее конечного использования другого вида соответственно по основным балансам производства и распределения продукции и по балансам продукции неконкурирующего ввоза;

- объемы выпуска продукции в ценах конечного потребления;
- общий объем накопления оборотных фондов;
- эндогенная часть фонда непроемкого потребления;
- объем дополняющего (неконкурирующего) ввоза продукции и др.

В модели используются уравнения и соотношения различного типа. Они обеспечивают гибкость модели, например, возможность оперативного изменения взаимосвязей между затратами и производством, между ценами и спросом на продукты и ресурсы, между ценами выпуска и уровнями сбыта, а следовательно, производства на более сложные (нелинейные) и адекватные. В настоящее время нелинейные зависимости между выпуском и затратами электроэнергии и тепла реализованы для отраслей промышленности.

В модели объем накопления оборотных фондов в выделенных отраслях рассматривается в качестве эндогенной переменной. Это реализовано путем увязки объема прироста оборотных средств и их материально-вещественной части пропорционально к приросту выпуска продукции.

Модель включает также блок дополняющего (неконкурирующего) транспорта, т.е. ввоза такой продукции, которая не может заменяться продукцией, производимой в данном регионе. Речь идет о видах оборудования, транспортных средств, комплектующих, нефтепродуктах, топливе и др. Недопоставка указанных видов продуктов означает невозможность тех производств.

В качестве базового варианта, с которым сравниваются рассчитываемые варианты, может быть взят какой-либо вариант состояния (развития) области, который получает ясную экономическую интерпретацию. В качестве таковых могут выступать так называемые «пессимистический», «оптимистичес-

кий», «вероятный» варианты. Вероятность осуществления последнего оценивается как наиболее высокая. Для ретроспективных расчетов в качестве базового варианта оправдано использование фактически реализовавшегося варианта.

Модель может быть использована для поиска ответа на вопрос, могут ли льготы по тарифам для промышленных предприятий, представляющих собой своего рода «точки роста», т.е. способных производить конкурентоспособную продукцию, оказаться стимулом для развития региона. Для проведения расчетов, имитирующих данное мероприятие - снижение тарифов, был выбран второй вариант модели. При этом ввоз по двум отраслям - электроэнергетике и топливной промышленности - был учтен как дополняющий (неконкурирующий).

На стадии экономической постановки задачи было решено реализовать три варианта с последовательным снижением тарифов на энергию на 10, 20 и 30%, поскольку именно 30% - это тот уровень снижения, на который готова пойти Региональная энергетическая комиссия.

В качестве получателей льгот выступают четыре отрасли тяжелой промышленности; черная металлургия, цветная металлургия, химическая и нефтехимическая промышленность, машиностроение и металлообработка.

Анализируемые результаты основаны на специальных опросах, проведенных Региональной энергетической комиссией на предприятиях области. Был задан вопрос, как предприятие готово отреагировать на предоставление тарифных льгот, выражающихся в снижении для них тарифов на электроэнергию на 30%. Каждое предприятие дало оценку, своего рода проект, реакции на это выпуска и энергопотребления. На основе данных «проектных» показателей были рассчитаны показатели, дифференцированные по отраслям. В опросы вошли также предприятия легкой промышленности. Однако для этой отрасли связи типа «конечный спрос — выпуск» оказываются более сильными, чем связи «энергоиздержки — выпуск», т.е. результативная реакция предприятий отрасли в ответ на снижение тарифов целиком определяется ростом конечного спроса в регионе.

Наоборот, если производственный процесс, использующий какие-либо виды продуктов и ресурсов, поставляемые в регион «по дополняющему ввозу», увеличивается в своем применении, то это

также соответствующим образом повышает уровень их применения и ввоза. Таким образом, оправданно представление объемов дополняющего ввоза как эндогенных переменных.

Другой блок модели — блок финансовых потоков. По каждой отрасли считаются переменные товарной продукции, добавленной стоимости, оплаты труда, амортизационных отчислений, прибыли, а также налоговых выплат.

Использование межотраслевой модели региона в аналитических целях

Использование модели начинается с экономической постановки задачи, включающей определение целей анализа, основных взаимосвязей, подлежащих учету, а также «входных» импульсов. Одновременно производится перевод сформулированной задачи на язык модели, т.е. цели предстают как выходные (эндогенные) показатели, однако, как правило, не все, а в определенном сочетании, лучше всего характеризующем общую цель анализа. Набор учитываемых взаимосвязей обуславливает выбор варианта модели, а также возможные ее модификации, осуществляемые специально для решения данной задачи. Входные импульсы определяют управляющие параметры модели с назначением диапазонов варьирования, а также выбора вариантов расчетов, которые в их взаимном сравнении, а также в сравнении с базовым вариантом составляют единый «сценарий». Содержание указанного сценария — комплексная оценка последствий этих мероприятий, подлежащих анализу, или оценка последствий нереализации определенных мероприятий, т.е. определенного саморазвития социально-экономических процессов. Таким образом, экономическая постановка задачи представляет собой своего рода проект исследования с использованием модели.

Собственно расчеты при качественной постановке задачи, как правило, не занимают много времени. Однако в процессе расчетов различных вариантов может выясниться, что постановка осуществлена не совсем верно (качественно или количественно) и сценарий должен состояться из других вариантов, чем предполагалось вначале. Тогда следует вернуться к стадии экономической постановки задачи.

Предоставление льгот «точкам роста» промышленности региона дает серьезный импульс его экономическому развитию. Так, все основные показатели возрастают. Предоставление

указанным выше отраслям 30%-ной скидки на оплату потребляемой ими электроэнергии увеличивает объем промышленного производства в целом по региону на 8,9%. Более чем на 5% увеличивается совокупная добавленная стоимость, а прибыль — почти на 6% (около 90 млрд долл.). Возрастают доходы населения и налоговые выплаты, в том числе в региональную бюджетную систему — на 25 млн долл.

Из отдельных отраслей производства сильнее всего увеличили свой выпуск четыре отрасли промышленности, получившие льготы, — от 10,9% прироста в машиностроении до 74,8% в цветной металлургии, а также легкая промышленность.

Электроэнергетика также может несколько увеличить свой выпуск, хотя покрытие дополнительной потребности в электрической энергии осуществляется главным образом за счет роста закупок на оптовом рынке. В то же время снижение отпускных тарифов предприятиям важнейших отраслей промышленности приводит к снижению объема реализации.

4.5. Многорайонная и многоотраслевая модель

Ниже приводится пример модели, в которой учитываются некоторые из наиболее важных взаимосвязей между районами и отраслями. Данная модель взята из наработок экономической комиссии ООН, работавшей под руководством Я.Тинбергена.

Для характеристики переменных модели используются три типа индексов. Время обозначается обычным нижним индексом, например $x_{1,t}$, отрасль обозначается верхним правым индексом, например x^h , а район — верхним левым индексом (x^g). Когда имеется в виду отрасль (или район) вообще, символы h или h' (или g , или g') используются без какого-либо указания номера. Общее число отраслей равно N , число районов — равно R . Первой отраслью ($h=1$) является транспорт, особое положение которого в модели объясняется ниже.

Переменными модели являются:

$x^h_{g,t}$ — объем производства продукта h в районе g в течение t -го периода;

$p^h_{g,t}$ — цена продукта h , производимого в районе g ;

$\bar{p}^h_t$ — средняя цена продукта h в районе t ;

${}^tY$ — доход района τ ,

${}^tS$ — сбережения района τ ,

${}^e h$ — экспорт минус импорт продукта h из района τ ,

${}^r x^h$ — количество продукта h , производимого в районе g и используемого в районе g' как для потребления, так и для производства;

${}^r x^{hh'}$ — количество продукта h , используемого в отрасли h' (для текущего производства продукции h') в районе g ;

${}^r j^{hh'}$ — количество продукта h , используемого для инвестиций в отрасль h' в районе g .

Коэффициенты обозначаются следующими символами:

σ — норма сбережений, полученная на основе макроэкономической модели для длительного периода времени; предполагается, что она едина для всей страны;

θ — запаздывание инвестиций, предполагаемое единым, хотя оно может быть легко дифференцировано для разных отраслей;

${}^{r'} T^h$ — транспортный фактор, показывающий повышение цены (в виде отношения) в результате перевозки продукта h из района g' в район g ;

${}^r a^{hh'}$ — коэффициент затрат продукта h при производстве продукта h' в районе g ;

${}^r k^{hh'}$ — коэффициент затрат продукта h для увеличения производственной мощности отрасли h' в районе g ;

${}^r Y^h$ — предельная склонность к потреблению продукта h в районе τ

${}^r C^h$ — отрезок кривой Энгеля для продукции h в районе g [см. уравнение (2)];

$\xi_0 \xi_1$ — коэффициенты, показывающие конкуренцию цен районов в функциях спроса [см. уравнение (9)];

${}^r \pi^h \Phi^h, {}^r \Phi^h_1 \Phi^h_2$ — коэффициенты, входящие в функцию спроса мирового рынка на продукт h , поставляемый районом g .

Уравнения, выражающие связи между этими переменными, можно подразделить на 10 групп. Каждая группа представляет определенную категорию уравнений. Количество уравнений в каждой группе показано с правой стороны.

Балансовое уравнение

$${}^r x^h_i = \sum_r {}^{r'} x^h_i . RH$$

Балансовые уравнения, для $h = 2 \dots H$:

$$\sum_r {}^r x_t^h = \frac{{}^r \gamma^h ({}^r Y_t - {}^r S_t)}{{}^r \bar{p}^h} + {}^r \tilde{c}^h \frac{\sum_h {}^r \bar{p}^h}{{}^r \bar{p}^h} + \sum_h {}^r x_t^{hh'} + {}^r e_t^h \quad R(H-1)$$

при $h=1$:

$$\sum_r {}^r x_t^1 p_t^1 = \sum_h \sum_r {}^r x_t^{h1} p_t^h ({}^{r'} T^h - 1) + \frac{{}^r \gamma^1 ({}^r Y_t - {}^r S_t)}{{}^r \bar{p}^1} + {}^r \tilde{c}^1 \cdot R$$

Уравнение затрат текущего производства

$${}^r x_t^{hh'} = {}^r a^{hh'} {}^r x_t^{h'} \quad RH$$

Уравнение инвестиционных затрат

$${}^r j_t^{hh'} = \frac{{}^r k^{hh'}}{\theta} ({}^r x_{t+\theta}^{h'} - {}^r x_t^{h'}) \quad RH$$

Уравнение финансирования инвестиций

$$\sum_r {}^r S^r = \sum_r \sum_h \sum_{h'} {}^r j_t^{hh'} \quad {}^r \bar{p}_t^h \quad I$$

Уравнение, определяющее доход

$${}^r Y_t = \sum_h {}^r p_t^h ({}^r x_t^h - \sum_{h'} {}^r a^{hh'} {}^r x_t^{h'}) \quad R$$

Уравнение сбережений

$${}^r S_t = \sigma {}^r Y_t \quad R$$

Уравнение общего спроса

$${}^r p_t^h = {}^r \pi^h ({}^r x_t^h)^{-\phi_1^h} \left(\sum_r {}^r x_t^h \right)^{-\phi_2^h} \quad RH$$

Уравнения распределения спроса:

$h=2 \dots H$:

$${}^{r'}x^h = \left[\xi_0 - \xi_1 \frac{{}^{r'}p^h * {}^{r'}r T^h}{\sum_{r'} {}^{r'}p^h * {}^{r'}r T^h} \right] \sum_{r'} {}^{r'}x^h \quad (R^2 - R)(H-1) -$$

$${}^{r'}x^1 = 0 \quad \text{для} \quad r' \neq r, \quad R^2 - R$$

Уравнение, определяющее средние цены

$${}^r\bar{p}^h = \frac{\sum_{r'} {}^{r'}x^h * {}^{r'}p^h * {}^{r'}r T^h}{\sum_{r'} {}^{r'}x^h} \quad RH$$

Группы уравнений (1), (3), (4) и (7) не требуют объяснения. В уравнениях группы (2) первые два члена на правой стороне представляют потребительский спрос, предположительно состоящий из постоянной ${}^r c^h$ и элемента, пропорционального общему объему потребления. Для этой части спроса должны быть удовлетворены некоторые условия, обеспечивающие положительные значения переменных при всех реальных ситуациях. Кроме того, необходимо предположить, что

$$\sum_h {}^r \gamma^h = 1 \quad \text{и} \quad \sum {}^r \tilde{c}^h * {}^r p^h = 0$$

Это означает, что сумма потребительских расходов на каждый продукт И равна общему объему потребления. Второе условие касается цен, так что оно не может быть удовлетворено заранее. Однако поскольку в нашем способе использования модели на том этапе, когда другие переменные должны быть определены, цены являются данными, то это предположение сделать нетрудно.

Уравнение (5) устанавливает, что сумма всех инвестиционных затрат равна общему объему сбережений. При наличии импорта капитала его можно добавить к левой части уравнения.

Уравнение (6) выводится из определения чистого дохода в каждой отрасли:

$${}^r Y^h = {}^r x^h * {}^r p^h - \sum_{h'} {}^r x^{h'h} * {}^r p^{h'}$$

Уравнение (8) устанавливает, что цена ${}^r p^h$ продукта h в любом районе g , как правило, зависит от объемов производства этого продукта в различных районах, причем производство в самом районе g оказывает на ${}^r p^h$ большее влияние, чем производство в других районах. Уравнение (8) отражает влияние цены на общий спрос на продукт h , производимый в районе g . Этот спрос отрицательно связан с ценой на продукты и объемами его производства в других районах. Коэффициент ${}^r p^h$ отражает влияние всех других факторов и, следовательно, зависит, кроме всего прочего, от доходов тех стран, которые обеспечивают спрос. Это по существу модель открытой экономики, и она предполагает незначительное влияние национального дохода на относительные цены.

Уравнение (9) показывает, по какому «ключу» распределяется общий спрос $\sum_{r'} {}^{r'} x^h$ на продукт h в районе g между различными

районами-поставщиками. Решающей переменной этого распределения является дробь, стоящая в скобках. Эта дробь является отношением цены, которая устанавливается районом g' за поставку продукта h в район g , к средней цене поставки этого продукта из всех районов (для удобства расчетов эта цена умножена на R). Чем меньше это «отношение» или относительная цена, тем больше объем поставок данного района g' в район g . Коэффициенты ξ_0 и ξ_1 выражают эластичность этой взаимосвязи; чем больше ξ_1 , тем больше «реакция» на разницу цены продукта данного района и средней цены. Коэффициенты ξ_0 и ξ_1 должны удовлетворять условию:

$$R \xi_0 - \xi_1 = 1$$

так чтобы итог, полученный по всем районам g' , составлял общую величину спроса.

Что касается транспорта, то в отношении затрат (текущих и инвестиционных) он ничем не отличается от других отраслей [см. уравнения (3) и (4)]. Как следствие этого, транспорт входит в уравнения (5) и (6) обычным образом, увеличивая доход страны и потребность в инвестициях. Однако не предполагается, что спрос

остальных отраслей на услуги транспорта находится в каком-то отношении к их производству и инвестициям, т.е. $r_a^h = r_k^h = 0$. Вместо этого предполагается, что спрос на услуги транспорта зависит от количества продукта ${}^r x^h$, перевозимого из района g в район g' , и транспортных издержек на перевозку продукта

$h: ({}^{rr'}T^h - 1)$, которые в свою очередь зависят от расстояния между g и g' , цены продукта и других расходов, связанных с перевозкой данного вида продукта. «Законы», определяющие количества перевозимых продуктов, уже выражены уравнениями (9).

Далее предполагается, что сами услуги транспорта не могут «перевозиться» из района в район, т.е. для $h=1$ ${}^{rr'}T^h = 1$ и ${}^r x^h = 0$. Из этого следует, что в отношении транспортных услуг нет разницы между ${}^r \bar{p}^1$ и ${}^r p^1$.

Данную модель можно использовать в процессе «планирования по стадиям». Один из вариантов расчета может быть осуществлен в следующей последовательности. Предположим, что существующая производственная мощность всегда используется полностью. Это означает, что в любом периоде t все объемы производства ${}^r x_t^h$ определяются инвестициями предыдущего периода. Далее, предполагается, что норма сбережений s уже выбрана на основе более простой модели, а это означает, что общий объем инвестиций известен. Поскольку цены также известны согласно уравнению (8), то отдельные элементы инвестиций ${}^r j_t^{hh'}$ определяются в результате решения следующей задачи на оптимум: максимизировать национальный доход $Y_{t+0} = \sum {}^r Y_{t+0}$ при условии, что общий объем инвестиций года t задан. Фактически Y_{t+g} зависит от трех групп переменных года $t+g$: ${}^r x_{t+0}^h$, ${}^r p_{t+0}^h$ и ${}^{rr'} x_{t+0}^h$, [см. уравнение (6)]. Из них ${}^r p_{t+0}^h$ можно выразить с помощью (8) через ${}^r x_{t+0}^h$, С помощью (1) и (9) ${}^{rr'} x_{t+0}^h$ можно выразить через цены p , которые уже выражены через ${}^r x^h$, и через сами ${}^r x^h$. Следовательно, Y_{t+g} есть функция всех элементов ${}^r x_{t+0}^h$. С другой стороны, сбережения периода t зависят от ${}^r j_t^{hh'}$ которые можно выразить с помощью (4)

через ${}^r x_{t+0}^h, {}^r x_{t+0}^n$, а все другие переменные, входящие в ${}^r S_p$ уже известны. Таким образом, и ограничивающие условия касаются только ${}^r x_{t+0}^h$,

Определив эти последние переменные так, чтобы максимизировать национальный доход Y_{t+0} , мы можем затем использовать модель для дальнейшего уточнения производственного плана в году t . Неизвестные этого второго расчета приводятся ниже; в скобках указано их количество:

$${}^{rr} x_t^h, {}^r e_t^h, {}^r Y_t, {}^r S_t, {}^r x_t^{hh'}, {}^r j_t^{hh'}, {}^r p_t^h, {}^r \bar{p}_t^h$$

(R²H) (RH) (R) (R) (RH²) (RH²) (RH) (RH)

Таким образом, количество неизвестных равно R²H+ 2RH² +3RH + 2R, а уравнений - R²H + 2RH² + 3RH + 4 - 2R+ 1. Следовательно, неизвестные будут удовлетворять одному условию, а именно равновесию платежного баланса:

$$\sum_r \sum_h {}^r e^h - {}^r \bar{p}^h = 0$$

Эту модель можно обобщить и конкретизировать различными способами. Поскольку она является только примером, мы не вдаемся в дальнейшие подробности.

4.6. Оптимизационные методы в размещении производства

Модели оптимального развития и размещения производства по территории позволяют выбрать применяемые технологические способы производства, определить объем и ассортимент выпуска и реализации продукции, ее перевозок и использования (включая использование у конечных потребителей).

При этом необходимо решать проблемы, связанные с выбором критерия оптимальности, формулировкой взаимосвязей структурных составляющих модели, определением ограничений модели.

Критерием оптимальности экономики региона в разрезе отраслей народного хозяйства является максимизация

экономической эффективности. В зависимости от специфики решаемых задач конкретной формой выражения этого критерия может быть либо минимум затрат на производство заданного заранее объема продукции, либо максимум полученной продукции при использовании ограниченного заранее объема производственных ресурсов.

При постановке задачи на минимизацию затрат значение целевой функции представляет собой общую сумму затрат на выпуск, транспортировку и использование продукции. При этом потребность в продукции, вырабатываемой системой, предполагается известной и подлежащей обязательному удовлетворению (с учетом взаимозаменяемости разных видов продукции у потребителя). В случае необходимости могут быть дополнительно учтены ограничения на использование ограниченных производственных ресурсов, к числу которых относятся капитальные вложения, трудовые, природные, энергетические ресурсы, материалы или оборудование. Постановка задач на минимум затрат целесообразна в случае, когда спрос на продукцию практически не зависит от цен реализации и подлежит обязательному удовлетворению, а цены реализации не могут быть установлены к моменту решения задачи. Прогнозы лимитов на ресурсы для данной системы менее надежны, чем прогнозы спроса.

При постановке задачи на максимизацию результатов производства значение целевой функции можно представить как разность между объемом ВВП и затратами на развитие и расширение производства. Важная особенность постановки задач на максимум полученного эффекта состоит в том, что могут сравниваться варианты деятельности системы, различающиеся как по затратам, так и по результатам, — объему, структуре и динамике выпуска продукции. При этой постановке ограничения на использование региональной экономической системой внешних ресурсов приобретают особо важное значение.

Оптимальный вариант развития экономики региона выбирается из числа тех вариантов, которые являются приемлемыми, т.е. удовлетворяют устанавливаемым для системы ограничениям. Эти варианты формируются с учетом множества способов производства продукции в отраслях и районах данного территориального образования и различаются с точки зрения технологии производства товаров и услуг.

Ограничения в оптимизационных моделях развития и размещения отражают такие моменты, как:

а) исходное состояние системы (например, данные о производственных мощностях действующих предприятий);

б) социальные и другие внеэкономические цели, которые должны быть достигнуты при размещении отдельных объектов или групп объектов рассматриваемой системы (например, необходимость ускоренного развития тех или иных районов);

в) допустимость вариантов развития отдельных объектов или групп объектов по социальным или санитарно-гигиеническим условиям;

г) возможность использования данной системой ограниченных производственных ресурсов;

д) взаимозаменяемость продуктов, емкость рынка при разных уровнях реализационных цен;

е) связи между объектами системы;

ж) связи между последовательными во времени состояниями одного и того же объекта;

з) условия транспортировки сырья, материалов и готовой продукции.

При динамической постановке задачи допустимость варианта развития системы проверяется (в рамках единой задачи) для всех лет, ряда характерных моментов времени (контрольных лет). Особое значение приобретают ограничения, отображающие связи между последовательными во времени состояниями одного и того же объекта.

Информационные, а иногда и вычислительные трудности, связанные с динамической постановкой задачи, в ряде случаев приводят к необходимости ее упрощенной постановки. При такой постановке состояние системы рассматривается для условий некоторого фиксированного (контрольного) года и может считаться постоянным во времени.

Независимо от типа выбранного критерия оптимальности экономические показатели целевой функции при динамической постановке исчисляются как кумулятивные, т.е. суммарные за ряд лет. Для всех объектов системы интегральные показатели исчисляются за один и тот же период — период планирования.

В статических задачах можно использовать как интегральные, так и (преимущественно) годовые экономические показатели целевой функции. При значительных изменениях экономических показателей и объемов деятельности отдельных объектов по годам

предпочтительно использование среднегодовых взвешенных величин.

Значения экономических показателей для отдельных лет, на основе которых исчисляются среднегодовые или интегральные показатели, должны определяться на основе изменяющихся во времени оценок используемых ресурсов и выпускаемой продукции, характеризующих неодинаковую значимость для народного хозяйства поступления и затрат ресурсов и продуктов в разные моменты времени.

Постановка и решение модели оптимального развития и размещения производства позволяют в комплексе определять следующий набор задач:

- а) размещение, размеры и специализация предприятий;
- б) темпы развития системы и отдельных ее объектов;
- в) технология производства;
- г) ассортимент выпускаемой продукции и объем выпуска каждого из продуктов;
- д) удовлетворение спроса различных потребителей;
- е) транспортные связи;
- ж) потребность системы в капитальных вложениях и других ресурсах и распределение этой потребности во времени;
- з) оценка тех видов ресурсов, которые используются только рассматриваемой системой (специфические виды сырья мощности специализированных технологических установок) или отдельными ее объектами, а также внешних ресурсов, выделенных данной системе в ограниченном количестве (капитальные вложения, трудовые ресурсы, универсальное оборудование);
- и) оценка производимой продукции.

Практическая реализация оптимизационных задач связана с ограничениями как на стороне формализации взаимосвязей экономических переменных, так и с поиском адекватного критерия оптимизации.

4.7. Анализ социально-экономического развития региона

Одним из основных и традиционных методов региональной экономики является анализ социально-экономического развития региона. Он основывается на использовании системы статистических показателей, характеризующих основные явления и

пропорции, существующие в региональной социально-экономической системе. Методология полной экономической диагностики довольно сложна и пока еще не стандартизирована, поэтому ограничимся рассмотрением только наиболее распространенных приемов анализа.

Цель и задачи анализа социально-экономического развития региона. Цель анализа социально-экономического развития региона — выявление диспропорций и неиспользуемых возможностей экономического роста для последующего обоснования вариантов стратегии социально-экономического развития региона.

Анализ социально-экономического развития региона нацелен на решение следующих задач:

- ♦ оценка состояния природно - ресурсного потенциала региона;
- ♦ выявление причин ухудшения состояния окружающей среды;
- ♦ изучение особенности динамики и половозрастной структуры населения, причины основных миграционных потоков;
- ♦ оценка использования трудовых ресурсов в разрезе основных отраслей экономики;
- ♦ раскрытие специфических особенностей незанятости (безработных) в регионе;
- ♦ оценка достигнутого уровня и качества жизни населения, обеспеченности основными объектами социальной инфраструктуры;
- ♦ оценка достигнутого уровня экономического развития региона (промышленности, сельского хозяйства, производственной инфраструктуры) с позиций возможности функционирования в условиях рынка;
- ♦ анализ межрегиональных и внешнеэкономических связей региона;
- ♦ выявление экспортных резервов производства;
- ♦ оценка финансового положения территории, имеющихся источников доходной части бюджета и сложившихся направлений расходования финансовых ресурсов региона;
- ♦ оценка возможностей использования предприятия различных форм собственности в интересах хозяйства и населения региона.

Решение всех перечисленных задач анализа нацелено, с одной стороны, на выявление возможностей усиления комплексности в хозяйственном развитии региона (включая его города и района), а с другой стороны — на оценку условий его успешного

функционирования в условиях рыночной экономики, исходя из рационального использования трудовых, материальных, природных и финансовых ресурсов.

Структура анализа. Анализ социально-экономического развития региона необходимо начинать с макроэкономической характеристики региона. На основе имеющейся статистической информации определить показатели уровня экономического развития (ВРП на душу населения), уровня потребления в фактических ценах (конечное потребление на душу населения), уровня производительности труда (ВРП на одного занятого). Кроме того, данные о конечном потреблении следует корректировать с учетом региональных различий покупательной способности доходов. Для этого величину конечного потребления на душу населения необходимо сопоставить с величиной прожиточного минимума.

Оценка общей открытости экономики. Степень общей открытости экономики характеризуется отношением объема товарообмена (межрегионального и внешнеэкономического) к произведенному ВРП, а для анализа открытости экономики по отдельным отраслям и товарным группам применяются специальные коэффициенты, связывающие вывоз, ввоз, производство и внутрирегиональное потребление.

Коэффициент вывоза (или коэффициент товарности регионального производства):

$$Y_v = \frac{v}{g}.$$

Коэффициент ввоза (доля ввоза к общему потреблению продукции в регионе):

$$Y_w = \frac{\omega}{g - v + \omega}.$$

Коэффициент товарообмена:

$$Y_{v+w} = \frac{v + \omega}{g}.$$

где v - вывоз продукции; ω — ввоз продукции; g — объем производства.

Значения коэффициентов вывоза (Y_v) и ввоза (Y_w), как по отдельным отраслям, так и в целом находятся в отрезке $[0, 1]$.

Значения коэффициента товарообмена ($Y_{v+\omega}$) для экономики региона могут быть больше

Анализ комплексности хозяйства региона. В процессе анализа необходимо дать комплексную оценку состояния и использования природно-ресурсного потенциала региона, т. е. оценить соответствие специализации и уровня развития хозяйства ресурсному потенциалу региона.

Важно обратить внимание на реальные доходы населения, сбалансированность денежных доходов и расходов населения, решение продовольственной проблемы, увеличение объемов производства товаров народного потребления, жилищное обеспечение, развитие производственной и социальной инфраструктуры, пути удовлетворения спроса на товары и услуги.

Кроме того, с целью выявления диспропорций, тормозящих социально-экономическое развитие региона, детально анализируется степень комплексности его хозяйства. При этом оцениваются:

- ♦ соотношение темпов и уровней социального и производственного развития (обеспечение населения основными социальными благами и услугами; потребление товаров народного потребления (ТНП); динамика структуры материального производства, в том числе структуры промышленности; непроизводственных и производственных основных фондов; капитальных вложений; структуры занятости; места в РУз уровню производственного и социального развития; масштабам развития негосударственного сектора экономики);

- ♦ степень социальной ориентации экономики (по доле производства товаров народного потребления в общем объеме промышленного производства, в том числе производства продукции отраслей группы Б, отдельными отраслями группы А, по производству ТНП в расчете на душу населения, уровню самообеспечения непродовольственными и продовольственными ТНП, мощностями непроизводственного строительства и т. д.);

- ♦ сбалансированность рабочих мест и трудовых ресурсов (по балансовым расчетам, лимитам численности занятых, показателям движения и использования основных фондов и производственных мощностей и т. д.); относительный дефицит или избыток трудовых ресурсов, уровень, динамика и структура безработицы, степень ориентации системы подготовки кадров на нужды территории (по

выпуску и распределению рабочих и специалистов массовых профессий); формирование рынка рабочей силы, его структура;

♦ обеспеченность хозяйства территориальными ресурсами многоцелевого назначения (земельными, лесными, водными), их ограничивающее или стимулирующее влияние на развитие производительных сил, наличие резервов с учетом баланса межотраслевого перераспределения (по данным учета земельного и лесного фонда, водохозяйственного баланса);

♦ состояние окружающей среды и степень использования экологической емкости территории с выделением наиболее экологически опасных территорий, отраслей производства и предприятия;

♦ масштабы использования и динамика возобновления биологических ресурсов (лесных, рыбных и др.);

♦ производственная ориентация хозяйственного комплекса (по данным отчетных территориальных материальных балансов, степени самообеспечения малотранспортабельной продукцией массового производственного и непроизводственного потребления, структуре машиностроения и т. п.);

♦ соответствие производственной инфраструктуры: энергетической базы, транспортного комплекса, ремонтного и складского хозяйств, строительной базы и др. — потребностям региона (по данным топливно-энергетического баланса, нагрузке на транспортную сеть, балансу мощностей ремонтных предприятий и емкости складов и хранилищ, мощностей строительно-монтажных организаций и предприятий промышленности строительных материалов, показателям освоения капитальных вложений и т. д.).

Общим методическим подходом, используемым в анализе комплексности регионального развития, является определение на основе балансовых расчетов дефицита или избытка (резервов) трудовых ресурсов, природных, производственных ресурсов относительно суммарной потребности в них. При этом необходимо учитывать степень территориальной «привязки» ресурсов и транспортабельности продукции.

Анализ развития отраслей промышленности. Современное состояние развития и размещения отраслей промышленности характеризуется на основе изучения статистических материалов, анализа негативных явлений в развитии и размещении

промышленных производств, оценки технического уровня и экономической эффективности.

При анализе развития отраслей промышленности необходимо рассмотреть следующие показатели:

- ♦ динамику производства продукции в стоимостной оценке (в сопоставимых ценах) и в натуральном выражении;
- ♦ финансовое состояние предприятий отрасли;
- ♦ использование трудового потенциала;
- ♦ капитальные вложения (в том числе СМР) с разделением затрат на техническое перевооружение, реконструкцию и расширение действующих предприятий, на новое строительство по источникам их формирования (централизованные, региональные, собственные и привлеченные средства и т. д.);
- ♦ обеспечение производства материально-сырьевыми ресурсами;
- ♦ показатели, характеризующие воздействие развития отрасли на окружающую среду, эффективность природоохранных мероприятий;
- ♦ другие технико-экономические показатели, специфические для отдельных отраслей промышленности.

Показатели современного развития отраслей дополняются данными, характеризующими:

- ♦ соотношение достигнутых объемов производства продукции в натуральном выражении с потребностью хозяйства, удовлетворение спроса местного населения;
- ♦ возрастную структуру производственных основных фондов и их активной части;
- ♦ обеспеченность трудовыми, топливно-энергетическими, минерально-сырьевыми, водными и другими ресурсами и их влияние на экономические показатели развития и размещения отраслей промышленности;
- ♦ уровни концентрации, специализации, кооперирования производства;
- ♦ наличие производственных возможностей (площадей, оборудования) по заготовке и переработке вторичных ресурсов (отходов производства, потребления и т. п.), образующихся в отраслях или подлежащих переработке на их предприятиях;
- ♦ развитие транспортно - экономических связей и инфраструктуры. Структура анализа социально-экономического развития региона.

Анализ социально-экономического развития региона проводится по следующим разделам:

- ♦ анализ общего уровня развития региона;
- ♦ анализ/оценка природно-ресурсного потенциала;
- ♦ анализ состояния окружающей среды и причины ее загрязнения;
- ♦ анализ и оценка уровня социального и экономического развития, включая оценку демографических и миграционных процессов;
- ♦ проблему использования трудовых ресурсов, безработицы, расселения населения, уровня и качества жизни;
- ♦ оценку достигнутого уровня экономического развития региона (промышленности, сельского хозяйства, инфраструктуры, территориальной структуры хозяйства);
- ♦ оценку экспортного потенциала, межрегиональных и внешнеэкономических связей;
- ♦ оценку финансового положения;
- ♦ анализ направлений развития малого бизнеса в регионе.

В процессе оценки ресурсных и демографических предпосылок регионального развития рассматриваются:

- ♦ минерально-сырьевые, топливно-энергетические, земельные, водные, лесные, рекреационные ресурсы, экологический потенциал региона;
- ♦ структура трудовых ресурсов;
- ♦ численность населения в разрезе городской и сельской местности;
- ♦ основные возрастные группы;
- ♦ средняя продолжительность жизни;
- ♦ демографическая нагрузка занятых в хозяйстве;
- ♦ сложившиеся миграционные потоки;
- ♦ безработица населения;
- ♦ регулирование процесса воспроизводства населения.

Уровень жизни оценивается изменением денежных доходов на душу населения, уровня цен на продукты питания и товары народного потребления, структурой и фактическими объемами потребления основных продовольственных и непродовольственных товаров, обеспеченностью населения жильем, объектами культурно-бытового назначения, здравоохранения, просвещения, дошкольными учреждениями, изменением других экономических и

социальных факторов. При этом уровень жизни населения должен оцениваться путем сопоставления достигнутых показателей с региональными нормативами потребления материальных благ и услуг.

Затем проводится оценка финансового положения территории и направления проведения разгосударствления и приватизации с целью выявления новых дополнительных источников финансирования на перспективу мероприятий и правильного выбора стратегии социально-экономического развития региона.

Анализ завершается оценкой развития рыночных отношений в регионе. При этом анализируется соотношение произведенного и использованного на территории ВРП, сбалансированность ввоза и вывоза из региона, проводится оценка спада производства, влияющих на него факторов и условий, рассматриваются региональные особенности кризиса неплатежей; анализируется исполнение бюджетов регионов; оцениваются ход формирования свободных экономических зон, соответствие их ожидаемой структуры задачам совершенствования хозяйственных региональных комплексов и повышения уровня жизни населения и др.

После завершения анализа производится определение масштабов и структуры территориального комплекса исходя из предпосылок его собственного развития.

Розничный товарооборот. Темп роста розничного товарооборота в 2005г. обеспечен в основном за счет Андижанской, Ферганской, Ташкентской областей и г. Ташкента, что обусловлено относительно высоким уровнем денежных доходов и умеренным уровнем роста потребительских цен в этих регионах (таблица 4.1.) В 5 регионах (Республике Каракалпакстан, Джизакской, Самаркандской, Сырдарьинской и Хорезмской областях) товарооборот на душу населения составляет в пределах 60-70% от среднереспубликанского уровня.

В структуре розничного товарооборота по сравнению с аналогичным периодом прошлого года сократилась продажа продуктов питания с 54,7% до 53,5% и увеличилась продажа непродовольственных товаров с 45,3% до 46,5%. Такое смещение в структуре товарооборота объясняется насыщением внутреннего рынка соответствующими товарами и увеличением платежеспособного спроса населения.

Таблица 4.1. Доходы, розничный товарооборот и платные услуги в разрезе регионов

Регионы	Денежные доходы на душу населения, тыс. сум		Розничный товарооборот на душу населения, тыс. сум		Платные услуги на душу населения, тыс. сум	
	2004	2005	2004	2005	2004	2005
Республика Каракалпакстан	159,6	210,5	92,3	104,1	18,6	24,4
Андижанская	289,4	342,7	197,5	221,4	47,2	59,8
Бухарская	278,9	348,9	160,3	200,6	42,2	56,9
Джизакская	191,9	233,1	113,0	128,7	23,1	29,1
Кашкадарьинская	228,0	280,4	141,1	162,7	19,9	28,8
Навоийская	448,9	552,9	177,1	209,7	39,9	58,2
Наманганская	184,4	251,9	133,0	158,9	24,0	35,3
Самаркандская	203,7	248,2	130,5	151,4	31,5	44,1
Сурхандарьинская	220,7	277,5	132,5	165,5	22,4	30,1
Сырдарьинская	214,1	291,5	109,5	136	18,7	27,7
Ташкентская	312,4	372,4	215,9	250,2	30,7	38,7
Ферганская	267,8	313,9	197,2	212,2	29,8	41,7
Хорезмская	199,4	260,6	41,1	151,9	31,2	43,8
г.Ташкент	910,1	1308,1	514,0	657,7	195,3	240,2
Республика Узбекистан	297,8	381,8	183,6	218,4	47,3	61,3
Уровень межрегиональной дифференциации	5,7 раза	6,2 раза	5,6 раз	6,3 раза	10,5 раза	9,8 раза

Источник: Государственный комитет Республики Узбекистан по статистике

Услуги. Объем платных услуг, оказанных на 1 жителя республики возрос с 47,7 тыс. сум в 2004 г. до 61,3 тыс. сум в анализируемом периоде. Повышение реального уровня доходов и заработной платы, а также расширение сети предприятий по оказанию платных услуг оказали влияние на межрегиональную дифференциацию среднедушевого потребления услуг по республике. Продолжается тенденция сокращения межрегиональной дифференциации среднедушевого потребления услуг с 1:10,5 в 2004 г. до 1:9,8 в 2005 г. По всем регионам республики объем

платных услуг увеличивался ускоренными темпами (от 108,4% в городе Ташкенте до 133,5% в Кашкадарьинской области) (таблица 4.2).

Таблица 4.2. Территориальная структура розничного товарооборота и платных услуг

Регионы	Розничный товарооборот, млрд. сум			Платные услуги, млрд. сум		
	2004	2005	Темп роста к предыдущему году в сопоставимых ценах, %	2004	2005	Темп роста к предыдущему году в сопоставимых ценах, %
Республика Каракалпакстан	146,5	163,9	100,3	29,5	38,4	116,4
Андижанская	474,1	524,0	100,1	109,9	141,6	117,4
Бухарская	244,4	305,1	112,8	64,4	86,5	117,5
Джизакская	121,3	135,5	102,1	24,3	30,7	113,9
Кашкадарьинская	330,3	390,9	108,5	46,3	69,3	133,5
Навоийская	145,8	170,8	106,8	35,7	47,4	118,1
Наманганская	274,1	332,8	112,6	52,0	73,9	126,9
Самаркандская	371,5	433,5	106,0	91,9	127,6	124,6
Сурхандарьинская	251,8	316,8	113,2	44,8	57,6	113,1
Сырдарьинская	72,3	92,2	115,6	13,0	18,8	127,8
Ташкентская	535,4	619,0	104,2	75,4	95,8	113,0
Ферганская	541,5	609,5	102,2	85,0	119,8	122,6
Хорезмская	161,5	219,6	118,1	45,2	63,4	124,8
г. Ташкент	1117,0	1418,2	113,6	422,0	517,9	108,4
Республика Узбекистан	4787,5	5736,8	108,2	1243,4	1609,7	115,0

Источник: Государственный комитет Республики Узбекистан по статистике

Социальная инфраструктура. В 2005 г. было введено 6033,2 тыс. кв. м жилья (снизилось на 145,4 тыс. кв. м жилья по сравнению с 2004 г.); поликлиник на 13,5 тыс. посещений (по сравнению с 2004 годом увеличилось на 895 посещений); построено газовых 3167,7 км (увеличилось на 336,7 км) и водопроводных 2400,1 км (увеличилось на 329,5 км) сетей. В сельской местности введено 5346,6 тыс. кв. м жилья (89% от общего объема), 3060,4 км газовых (96,6% от общего объема) и 2275,6 км (94,8% от общего объема) водопроводных сетей (таблица 4.3.).

В сфере жилищно-коммунальных объектов социальной сферы услуг последовательно внедряются единые рыночные отношения, укрепляется законодательная и нормативно-правовая база, активизируется деятельность товариществ собственников жилья. В 2005 году осуществлена целенаправленная работа по предотвращению необоснованного роста тарифов на

коммунальные услуги, внедрены энергосберегающие технологии в коммунальной сфере, реализованы проекты с привлечением иностранных инвестиций по модернизации и техническому перевооружению инженерной инфраструктуры.

Таблица 4.3. Обеспеченность регионов важнейшими видами социальной инфраструктуры по отношению к среднереспубликанскому уровню в 2005 году (в %)

Регион	Обеспеченность					
	жильем кв. м. на 1 жителя	Больнич- ными койками на 10 тыс. чел.	амбулаторно- поликлини- ческими учреждениям и на 10 тыс. чел	охват обучаю- щихся в 1 смену, %	Водос- набже- нием, %	Природ- ным газом, %
Республика Каракалпакстан	106,2	111,0	94,3	91,7	85,6	114,1
Андижанская	67,6	104,7	107,1	93,8	106,6	
Бухарская	95,9	87,3	118,5	121,3	75,2	102,3
Джизакская	89,7	88,4	99,3	104,1	89,3	
Кашкадарьинская	90,3	94,6	70,3	93,1	96,5	89,9
Навоийская	134,5	97,0	115,2	100,3	91,1	98,1
Наманганская	91,0	120,9	95,3	101,1	94,6	99,8
Самаркандская	97,9	94,4	86,4	93,8	94,4	108,1
Сурхандарьинская	89,0	81,5	61,1	90,8	102,5	76,9
Сырдарьинская	103,4	116,2	150,6	104,8	111,8	104,1
Ташкентская	97,2	82,8	124,9	101,1	114,0	108,1
Ферганская	99,3	88,8	97,1	103,5	108,0	98,3
Хорезмская	162,8	92,5	100,0	111,1	84,8	119,3
г. Ташкент	120,7	163,1	187,2	109,4	118,7	120,4
Республика Узбекистан	100	100	100	100	100	100

Источник: Государственный комитет Республики Узбекистан по статистике

Вместе с тем существует ряд проблем, связанных с оказанием услуг. В частности, в жилищно-коммунальном хозяйстве существуют проблемы неудовлетворительного обеспечения теплом, газом, питьевой водой. Созданные товарищества собственников (ТСЖ) жилья еще не стали подлинными институтами самоуправления собственников жилья, наделенными достаточно большими полномочиями и необходимыми льготами и преференциями. Аккумулируя, с первой очередь, средства самих владельцев жилья, ТСЖ выступает как объединенный заказчик, используя собранные средства по прямому назначению (для ремонта, обустройства и сохранности жилищного фонда).

Реформирование сферы жилищно-коммунальных услуг требует решения вопросов формирования рынка коммунальных услуг, рынка подрядных и ремонтных работ,

Степень обеспеченности важнейшими объектами социальной инфраструктуры (жилье, обеспеченность питьевой водой, газом, объектами здравоохранения и образования) различна в разрезе регионов. Самыми благоприятными являются г. Ташкент и Сырдарьинская область, которые по обеспеченности населения жильем, больничными койками, амбулаторно-поликлиническими учреждениями, охватом учащихся в одну смену, степени обеспеченности населения водопроводом, природным газом имеют показатели выше среднереспубликанского уровня. Самым неблагополучным регионом является Кашкадарьинская область, которая по всем вышеназванным показателям находится ниже среднереспубликанского уровня.

ГЛАВА 5. РЕГИОНАЛЬНЫЕ ФИНАНСЫ И БЮДЖЕТНО-НАЛОГОВАЯ СИСТЕМА

5.1 Цели и задачи бюджета региона

Бюджетные отношения региона представляют собой часть финансовых отношений государственных органов власти с государственными, акционерными и частными предприятиями, а также населением по поводу формирования и использования централизованного фонда денежных ресурсов.

Бюджет региона является формой образования и расходования денежных средств в целях обеспечения в регионе функций органов государственной власти. Сосредоточение финансовых ресурсов в бюджете необходимо для успешной реализации финансовой политики государственных органов.

Основные функции, которые призвана выполнять бюджетная система региона, можно сформулировать следующим образом:

- создание условий повышения уровня и качества жизни населения региона;
- содействие справедливому распределению доходов между отдельными группами населения, проживающего на территории региона;
- развитие деловой активности в регионе путем направления региональных инвестиций, подконтрольных администрации, в «точки роста» регионального хозяйственного комплекса через бюджет развития региона или путем прямых государственных инвестиций;
- выравнивание условий предпринимательства в территориальных образованиях региона путем развития производственной, социальной и рыночной инфраструктуры.

Эти функции носят общий характер и действенны в любых странах и условиях. На определенном этапе эти функции могут претерпевать видоизменения, могут появиться новые задачи, вызванные особенностями переходной экономики.

Принципы формирования бюджетной системы региона. Концепция формирования финансовой политики основана на признании необходимости формирования такой финансовой базы региона и системы налогообложения, которые способствовали бы

развитию рыночной экономики и социальном инфраструктуре и одновременно обеспечивали бездефицитность бюджетов и достижение финансовой стабилизации и предпосылки последующего экономического роста.

Бюджетная система региона включает в себя консолидированный бюджет и внебюджетные фонды.

Консолидированный бюджет региона включает в себя непосредственно сам бюджет региона, бюджеты городов регионального подчинения, а также консолидированные районные бюджеты, каждый из которых объединяет административно входящие в состав района бюджеты местных органов власти.

Консолидированный бюджет региона (применительно к области) формируется за счет следующих налогов и сборов:

- налога на прибыль;
- налога на доходы видеосалонов; налога на доходы игорных домов;
- госпошлины за исключением госпошлины по делам, рассматриваемым в судах;
- НДС (кроме импорта);
- акциза на спирт, водку и ликероводочные изделия;
- прочих акцизов, за исключением акцизов на нефть, бензин, газ, автомобили;
- налога на имущество предприятий, исчисленного по ставке;
- налога на имущество физических лиц;
- подоходного налога с физических лиц, удерживаемого;
- налоговыми органами с граждан, имеющих предпринимательский доход;
- подоходного налога с физических лиц, удерживаемого предприятиями;
- транспортного налога;
- платы за пользование природными ресурсами;
- лесного дохода и платы за воду;
- отчислений на воспроизводство минерально-сырьевой базы.

В структуре доходов консолидированного бюджета региона основное место занимает налог на прибыль. Далее, по мере убывания, следуют: НДС, подоходный налог с физических лиц, сборы и разные неналоговые доходы, налог на имущество. Остальные доходы бюджета составляют в его структуре менее 1/10.

В структуре расходов основное место занимают расходы на социально-культурные мероприятия на народное хозяйство каппложения, причем большую часть в расходах на народное хозяйство составляют государственные дотации, а в них, в свою очередь, большую часть занимают расходы на жилищно-коммунальное хозяйство.

Схемы движения финансовых средств по каналам бюджетной системы. Региональная бюджетная система может быть организована что все доходы первоначально поступают на верхний уровень, а затем распределяются по нижестоящим бюджетам.

Может существовать и такая региональная бюджетная система, при которой высший и низшие уровни власти законодательно неограниченны в способах формирования своих доходов.

Между этими крайними вариантами располагаются другие схемы, предусматривающие различные количественные пропорции доходных источников, законодательно закрепляемых за тем или иным бюджетом.

Документом, регламентирующим разработку проекта бюджета, является инструктивное письмо Минфина РУз. Исходной основой разработки проекта бюджета является прогноз экономического и социального развития региона на соответствующий год

5.2.Методы формирования регионального бюджета

Основной метод составления регионального бюджета — сценарное прогнозирование, суть которого состоит в рассмотрении нескольких вариантов развития экономики региона.

Один из вариантов базируется на предпосылке, что ход развития регионального сообщества не будет нарушаться изменениями внутривполитической ситуации в стране, что позволит за год достичь стабилизации финансового и хозяйственного положения дел. Другой вариант предполагает действие негативных факторов, препятствующих стабилизации положения дел в экономике региона.

Контроль за исполнением бюджета осуществляется местными органами КРУ Минфина. Кроме того, региональная администрация осуществляет и текущий контроль, в частности проводятся

оперативные проверки целевого использования выделенных бюджетных средств.

Региональные бюджетные системы включают в себя местные бюджеты. Местный бюджет — это бюджет муниципального образования, формирование, утверждение и исполнение которого осуществляется органами местного самоуправления.

Местные бюджеты финансируют местные расходы, которые, особенно в сельских районах, имеют для населения большое значение. Это главным образом социальные запросы населения: здравоохранение, образование, жилищное строительство, строительство и эксплуатация дорог местного значения, благоустройство, социальное обеспечение, торговля и общественный порядок.

Основой установления ответственности и объема расходов местных органов является степень общегосударственной значимости тех или иных расходов. Часть расходов государством признается обязательными на всей территории страны и закрепляется в законодательном порядке за местными властями. Эти расходы находятся под особым контролем центра и, если не хватает местных доходов, финансируются из вышестоящего бюджета. Другая часть расходов определяется в рамках законодательства местными властями самостоятельно и финансируется только из собственных средств.

В одних странах местные расходы финансируются в основном за счет дотаций (субсидий, субвенций) от вышестоящих органов власти, в других — за счет поступлений местных налогов, которые более разнообразны, чем основные налоги, формирующие центральный бюджет. Разнообразие относится не только к наименованиям налогов, но и к способам их установления, исчисления. На местные налоги сильное влияние оказывают исторические традиции, что часто делает невозможным механическое заимствование местных налогов одной страны для другой.

Местными являются налоги, которые устанавливаются самостоятельно органами местного самоуправления и платежи по которым полностью поступают в местные бюджеты.

В этом смысле в РУЗ многие местные налоги, например, налог на имущество физических лиц, земельный налог и регистрационный сбор с физических лиц, занимающихся

предпринимательской деятельностью, не являются «местными налогами» в полном смысле, так как они устанавливаются республиканскими органами власти и, более того, не полностью поступают в местные бюджеты.

По структуре, перечню элементов, выполняемым функциям, видам доходов, их перераспределению, способу построения местные бюджетные системы во многом аналогичны региональным.

В основу построения бюджетов и внебюджетных фондов органами власти закладываются принципы реальности, гласности, единства и полноты. Принцип реальности предусматривает правдивое отражение в бюджете финансовых операций правительства, соответствие утвержденным по бюджету суммам. Принцип гласности предусматривает доступ представителей общественности к бюджетной документации и результатам исполнения бюджета. Принципы единства и полноты означают сосредоточение в бюджетах и во внебюджетных фондах всех производимых органом власти расходов и собираемых доходов, наличие единой бюджетной системы в государстве, единообразие финансовых документов и бюджетной классификации.

Во многих странах мира законодательно определено, что собственные доходы местных бюджетов не могут быть отчуждены и что местные органы власти в отличие от региональных и государственных обязаны придерживаться плана доходов и расходов бюджета, не допуская превышения доходов над расходами.

5.3 Роль и место бюджета развития региона

Важнейшей частью бюджета региона является региональный бюджет развития, который отражает возможности государственного воздействия на инвестиционный процесс в регионе.

Целями разработки бюджета развития региона являются:

- поддержка важных (приоритетных) для экономики региона инвестиционных проектов;
- финансирование неэффективных, но насущно необходимых мероприятий по развитию экономики региона;
- предоставление возможности получения гарантий под кредиты на реализацию эффективных инвестиционных проектов.

Бюджет развития региона является составной частью регионального бюджета, средства которого используются для кредитования, инвестирования и гарантийного обеспечения инвестиционных проектов. Денежные средства, направленные в бюджет развития региона за счет внутренних средств, не подлежат секвестру в течение финансового года.

Средства бюджета развития формируются за счет следующих источников:

- внутренних и внешних заимствований региона на инвестиционные цели;
- части доходов республиканского бюджета от использования и продажи имущества, находящегося в республиканской собственности;
- части доходов республиканского бюджета от использования и распоряжения объектами республиканской собственности;
- доходов республиканского бюджета от ранее произведенных бюджетных инвестиционных ассигнований на условиях возвратности, платности и срочности;
- сумм инвестиционных налоговых кредитов в части налоговых платежей, подлежащих зачислению в бюджет региона.

Денежные средства бюджета развития региона направляются на следующие цели:

- финансирование инвестиционных проектов, отобранных на конкурсной основе;
- исполнение обязательств региона по предоставленным инвесторам государственным гарантиям за счет средств бюджета развития.

Направление денежных средств бюджета развития на финансирование инвестиционных проектов осуществляется исключительно на конкурсной основе на условиях возвратности, платности и срочности.

Следует отметить, что успешность экономических преобразований по пути создания современной экономической системы во многом определяется состоянием рыночной инфраструктуры региона. К числу важнейших элементов рыночной инфраструктуры относится банковская система региона.

Муниципальный банк — банк, созданный при непосредственном участии органов местного самоуправления конкретного муниципального образования (города, района) и действующий под их контролем. Главная цель муниципального

банка — помощь в финансировании социально-экономических программ развития муниципального образования.

Муниципальный банк имеет определенную специфику, которая заключается в том, что муниципальный банк осуществляет не рискованные операции, а выступает как гарант муниципальных обязательств. Поэтому в большей степени для него важны не доходы, а эффективное управление финансовыми средствами. Муниципальный банк создается органами местного самоуправления в интересах развития экономики, и местным органам власти, как правило, принадлежит не менее 51 % уставного капитала банка.

Основными функциями муниципального банка являются: расчетно-кассовое обслуживание бюджетных и внебюджетных счетов муниципальных и бюджетных учреждений и организаций; кредитование муниципальных программ развития региона (по представлению местной администрации); выпуски и реализация муниципальных займов; контроль за исполнением бюджетных предписаний муниципальными предприятиями и организациями.

5.4. Основы построения региональных бюджетных систем

В условиях становления рыночных отношений финансовой политике принадлежит особая роль; она должна не только выполнять социальные функции, но и активно стимулировать подъем экономики, способствовать расширению сферы рыночных отношений, участвовать в формировании конкурентной среды и создании полноценного рынка.

Ориентация на децентрализацию, лежащая в основе реформы всей системы управления, предполагает усиление экономической и финансовой самостоятельности регионов. Это, однако, не исключает необходимости перераспределения части республиканского бюджета между субъектами РУз. Более того, механизм объективного перераспределения части общих средств в форме непосредственной передачи их в бюджеты субъектов (трансфертов) является важным условием укрепления

Содержание региональной бюджетной системы образуют следующие элементы: региональные бюджеты, региональные налоги, сборы, льготы, дотации, расходные обязанности,

региональные финансовые и налоговые отношения с госбюджетом и с местными бюджетами.

Региональные бюджетные системы большинства государств состоят из региональных подсистем разного уровня. При иерархическом построении территориальной организации государства между этими подсистемами возникают бюджетные отношения, во многом аналогичные отношениям типа «государство — регион».

5.5. Задачи финансовой системы в процессе регионального воспроизводства

Региональная бюджетная система — это составная и обособленная в рамках закона часть общегосударственной бюджетной системы, включающая консолидированный бюджет региона, его региональную часть, бюджеты территориальных образований, входящих в регион, а также внебюджетные фонды региона.

Вне зависимости от меры автономности Республики бюджетная система региона составляет именно часть целого (пока существует целостность государства) и отражает степень централизации и децентрализации, баланс центробежных и центростремительных сил. В то же время она — гарант региональной самостоятельности и ответственности.

Консолидированный бюджет региона включает в себя непосредственно сам бюджет, бюджеты городов областного подчинения, бюджеты районов, каждый из которых объединяет входящие в состав района бюджеты местных органов власти.

Структура, набор подсистем и внутренние взаимосвязи большинства региональных бюджетных систем повторяют структуру и взаимосвязи соответствующих административно-территориальных единиц, их уровней и органов управления. Данные системы, отражая территориальную организацию государства, могут стать искусственными и малополезными, если лишь формально отвечают этой организации, особенно если последняя есть выражение не исторического развития, а конъюнктурно-политических решений.

Необходимые условия реализации задач повышения эффективности региональной экономической политики в бюджетно налоговой сфере:

- возможность при формировании бюджетов определять и учитывать финансовый и налоговый потенциалы каждого субъекта РУз;

- сбалансированность бюджетов всех уровней;

- право — в пределах собственных финансовых ресурсов — самостоятельного принятия каждым органом власти на соответствующем уровне решений о направлениях и масштабах использования бюджетных средств;

- контроль за целевым расходованием средств, выделяемых из республиканского бюджета на социально-экономическое развитие регионов.

При установлении рациональных распределительных отношений между различными уровнями государственного управления используются различные подходы: договорный, избирательный, уравнительный.

Договорный подход основан на заключении Республиками индивидуальных договоров с каждым из субъектов РУз условиях (нормах, пропорциях) разделения бюджетных доходов в целом или разных видов налоговых и неналоговых поступлений в бюджеты. Такой подход вносит демократическое начало в управление финансами. Но трудно применить его в условиях, когда запросы субъектов Республики свою долю в консолидированном бюджете намного превосходят бюджетные возможности.

Избирательный подход основывается на выделении регионов, пользующихся селективной поддержкой. За ними признаются особые права на использование бюджетных средств и получение налоговых поступлений. Негативные стороны этого метода — отсутствие обоснованных критериев предпочтений, возможность волюнтаристских подходов и нарушения принципа социальной справедливости.

Уравнительный подход опирается на изложенный выше принцип выравнивания социально-экономического положения разных регионов посредством перераспределения бюджетных средств в пользу субъектов находящихся в невыгодных, неблагоприятных условиях.

Финансовая политика региона должна строиться с учетом всех финансовых потоков, образующих его финансовый потенциал, и целесообразности всех расходов. Формирование финансового

потенциала неразрывно связано с налоговой политикой, с ее действенностью и способностью влиять на развитие предпринимательской сферы.

Задачами управления финансами в регионе являются: достижение материально-финансовой сбалансированности социально-экономического развития региона, мобилизация свободных финансовых ресурсов, контроль за соблюдением пропорции между денежными доходами населения и возможностями потребительского рынка, создание условий для нормального денежного оборота.

Экономическая самостоятельность в управлении региональной экономикой требует существенного изменения подхода к распределению и перераспределению созданной чистой продукции региона. Если до сих пор большая ее часть перераспределялась через национальный бюджет, то переход к рыночным отношениям ведет к децентрализованному распределению созданного национального дохода на всех уровнях территориальной системы в целях комплексного развития всех ее структур.

Финансовые отношения в регионе строятся на их тесной связи с развитием производства, с предпринимательской деятельностью как основным источником воспроизводства финансовых ресурсов. Укрепление финансовой базы региона предполагает прежде всего развитие предпринимательской активности.

Основными элементами построения рациональной системы финансовых связей региона являются следующие.

1. Установление материально-финансовой сбалансированности, которая достигается путем разработки двух взаимосвязанных документов: финансового баланса региона и регионального бюджета. Материально-финансовая сбалансированность социально-экономического развития региона означает согласованность материальных и финансовых пропорций в процессе функционирования и развития регионального хозяйственного комплекса.

2. Мобилизация свободных финансовых ресурсов, которая позволяет решить проблему обеспечения развития и расширения производства за счет внутренних возможностей. До последнего времени такая задача на региональном уровне практически не стояла, так как само понятие свободных финансовых ресурсов было более чем условно: подавляющая часть доходов предприятий изымалась в централизованные и ведомственные фонды, а свободные средства населения не могли быть использованы для

расширения хозяйственной деятельности. Возможность получения государственных капитальных вложений не стимулировала использование кредитных ресурсов, доля которых в инвестициях не превышала 1%.

3. Контроль за соблюдением пропорции между денежными доходами населения и возможностями потребительского рынка. Эта пропорция всегда находилась в центре внимания региональных органов управления. Разрыв между денежными доходами и расходами населения, утверждаемым планом товарооборота и централизованно выделяемым товарным покрытием означает разрыв между спросом и предложением, который необходимо было сократить за счет так называемых внутренних резервов (повышение производства товаров и услуг на подведомственных предприятиях и в организациях, вовлечение различными способами в это производство предприятий союзного и республиканского подчинения).

В рыночной экономике понятие контроля приобретает совершенно другой смысл и означает упреждающее реагирование с помощью рычагов, которыми располагают региональные органы, на ситуацию на потребительском рынке с целью интенсификации производства одних товаров и услуг и сокращения других.

4. Создание условий для нормального денежного оборота. Эта задача решается путем разработки кассового плана, призванного поддерживать зависимость между заработной платой и другими денежными выплатами населению и результатами деятельности торговли и сферы обслуживания. Анализ выполнения кассового плана позволяет дать качественную и количественную оценку состояния экономики в регионе, эффективности воспроизводственных процессов. Невыполнение кассового плана свидетельствует о нарушении материально-финансовых пропорций, разрывах в непрерывном процессе кругооборота денежных средств и товаров, что проявляется либо в отсутствии денег для своевременной выплаты заработной платы, либо в росте товарных запасов.

5. Обеспечение материально-финансовой сбалансированности инвестиционных процессов в регионе. Решение этой задачи во многом зависит от экономической структуры региона и возможностей развития материально-технической базы непроизводственной сферы. Отсутствие рынка подрядных работ, с одной стороны, и рынка финансовых ресурсов — с другой, привело в конечном счете к огромному количеству долгостроев, замороженных строек, омертвлению средств, технической

отсталости новых предприятий, технология которых устаревает за десятилетия строительства. Создание финансовой системы, адекватной рыночной экономике, не может ограничиться формальным изменением существующих финансовых структур и их связей с различными звеньями экономики — необходима ее радикальная перестройка в соответствии с новой ролью финансовой системы в механизме управления социально-экономическим развитием общества. К неналоговым доходам регионального бюджета относятся:

- ♦ средства, получаемые от продажи регионального имущества;
- ♦ средства, получаемые в виде арендной либо иной платы за сдачу во временное владение и пользование или во временное пользование имущества, находящегося в собственности региона;
- ♦ средства, получаемые в виде процентов по остаткам бюджетных средств на счетах в кредитных организациях;
- ♦ средства, получаемые от передачи имущества, находящегося в региональной собственности, под залог, в доверительное управление;
- ♦ плата за пользование бюджетными средствами, предоставленными другим бюджетам, иностранным государствам или юридическим лицам на возвратной и платной основах;
- ♦ доходы в виде прибыли, приходящейся на доли в уставных капиталах хозяйственных товариществ и обществ, или дивидендов по акциям, принадлежащим субъектам часть прибыли региональных унитарных предприятий, остающаяся после уплаты налогов и иных обязательных платежей; другие предусмотренные законодательством РУз доходы от использования имущества, находящегося в региональной собственности; доходы от платных услуг, оказываемых бюджетными учреждениями, находящимися в ведении органов государственной власти субъектов.

Финансовая помощь от Республиканского бюджета в форме дотаций, субвенций и субсидий либо иной безвозвратной и безвозмездной передачи средств подлежит учету в доходах регионального бюджета, который является получателем этих средств. При этом такая финансовая помощь не является собственным доходом регионального бюджета.

Расходы региональных бюджетов. Согласно Бюджетному кодексу, следующие функциональные виды расходов финансируются исключительно из бюджетов Республики:

- ♦ обеспечение функционирования органов представительной и исполнительной власти субъектов Республики;

- ♦ обслуживание и погашение государственного долга субъектов;
- ♦ проведение выборов и референдумов в Республике;
- ♦ обеспечение реализации региональных целевых программ;
- ♦ формирование государственной собственности субъектов;
- ♦ осуществление международных и внешнеэкономических связей Республики;

- ♦ содержание и развитие предприятий, учреждений и организаций, находящихся в ведении органов государственной власти Республики обеспечение деятельности средств массовой информации субъектов;

- ♦ оказание финансовой помощи местным бюджетам;

- ♦ обеспечение осуществления отдельных государственных полномочий, передаваемых на муниципальный уровень;

- ♦ компенсация дополнительных расходов, возникших в результате решений, принятых органами государственной власти субъектов Республики приводящих к увеличению бюджетных расходов или уменьшению бюджетных доходов местных бюджетов;

- ♦ прочие расходы, связанные с осуществлением полномочий РУз.

Совместно за счет средств республиканского бюджета, средств бюджетов субъектов РУз и средств местных бюджетов финансируются следующие функциональные виды расходов:

- ♦ государственная поддержка отраслей промышленности (за исключением атомной энергетики), строительства и строительной индустрии, газификации и водоснабжения, сельского хозяйства, автомобильного и речного транспорта, связи и дорожного хозяйства, метрополитенов;

- ♦ обеспечение правоохранительной деятельности;

- ♦ обеспечение противопожарной безопасности;

- ♦ научно-исследовательские, опытно-конструкторские и проектно-изыскательские работы, обеспечивающие научно-технический прогресс;

- ♦ обеспечение социальной защиты населения;

- ♦ обеспечение охраны окружающей природной среды, охраны и воспроизводства природных ресурсов, обеспечение гидрометеорологической деятельности;

- ♦ обеспечение предупреждения и ликвидации последствий чрезвычайных ситуаций и стихийных бедствий межрегионального масштаба;

- ♦ развитие рыночной инфраструктуры;
- ♦ обеспечение развития региональных и национальных отношений;

- ♦ обеспечение деятельности избирательных комиссий Республики соответствии с законодательством РУз;

- ♦ обеспечение деятельности средств массовой информации;

Распределение и закрепление между бюджетами разных уровней вышеуказанных расходов производится по согласованию Республики органов власти и органов власти республики и утверждаются соответствующими законами о бюджетах либо по согласованию органа государственной власти субъекта органов местного самоуправления, расположенных на территории данного субъекта РУз.

Бюджетные расходы в зависимости от их экономического содержания делятся на текущие расходы и капитальные расходы, согласно экономической классификации расходов бюджетов РУз.

Капитальные (инвестиционные) расходы бюджетов представляют собой часть расходов бюджетов, обеспечивающую инновационную и инвестиционную деятельность.

К текущим расходам бюджетов относятся расходы, обеспечивающие текущее функционирование органов регионального управления, бюджетных учреждений, оказание поддержки другим бюджетам и отдельным отраслям экономики в форме дотаций, субсидий и субвенций на текущее функционирование, а также другие расходы бюджетов, не включаемые в капитальные расходы в соответствии с бюджетной классификацией РУз.

Дефицит регионального бюджета. В случае принятия бюджета на очередной финансовый год с дефицитом соответствующим решением утверждаются источники финансирования дефицита бюджета. В случае принятия бюджета на очередной финансовый год без дефицита соответствующим решением о бюджете может быть предусмотрено привлечение средств из источников финансирования дефицита бюджета для финансирования расходов бюджета в пределах расходов на погашение долга.

Размер дефицита регионального бюджета, утвержденный законом Республики бюджете на соответствующий год, не может превышать 15 % объема доходов регионального бюджета без учета финансовой помощи из республиканского бюджета. В случае утверждения в бюджете на соответствующий год размера

поступлений от продажи имущества предельный размер дефицита регионального бюджета может превышать 15 % - ное ограничение, но не более чем на величину поступлений от продажи имущества.

Финансовая помощь из республиканского бюджета. Бюджетным кодексом - установлены следующие формы оказания финансовой помощи региональным бюджетам из республиканского бюджета:

- ♦ предоставления дотаций на выравнивание уровня минимальной бюджетной обеспеченности регионов;

- ♦ предоставления субвенций и субсидий на финансирование отдельных целевых расходов;

- ♦ предоставления бюджетных кредитов;

- ♦ предоставления бюджетной ссуды на покрытие временных кассовых разрывов, возникающих при исполнении регионального бюджета.

Финансовая помощь из республиканского бюджета на выравнивание уровня минимальной бюджетной обеспеченности регионов предоставляется при условии подписания соглашения об исполнении регионального бюджета через республиканского казначейство.

Все бюджеты составляются и исполняются на основе принципа приоритетного финансирования расходов, связанных с обеспечением минимальных государственных социальных стандартов при безусловном исполнении долговых обязательств. Пока не обеспечено финансирование минимальных государственных социальных стандартов на уровне минимальной бюджетной обеспеченности, в проект бюджета не могут быть включены расходы (а при исполнении бюджета не могут финансироваться расходы), не связанные с достижением минимальных государственных социальных стандартов, либо расходы, обеспечивающие финансирование отдельных государственных социальных стандартов выше минимального уровня при недофинансировании других при безусловном исполнении долговых обязательств.

Создание внебюджетных фондов развития местного хозяйства в населенных пунктах содействует:

- концентрации средств предприятий и региональных органов на развитие социально-бытовой инфраструктуры;

- усилению материальной заинтересованности региональных органов в результате своей хозяйственной деятельности;

- укреплению финансовых ресурсов региональных органов власти, что придает необходимую устойчивость их финансовой базе при выполнении возложенных на них функций и плановых задач;

- более эффективному использованию материальных и финансовых ресурсов нашего общества;

- усилению экономической связи региональных органов с предприятиями, расположенными на подведомственной им территории;

- освобождению предприятий от выполнения несвойственных им функций по развитию местного хозяйства.

Достижение сбалансированности материально-вещественных и финансово-стоимостных пропорций в экономике региона осуществляется путем разработки финансового баланса региона и регионального бюджета.

А. Финансовый баланс региона отражает все имеющиеся в регионе источники финансовых ресурсов и направления их использования.

В доходной части финансового баланса выделяются пять основных групп источников, различающихся механизмом образования:

- доходы, образующие местный бюджет (нормативы, лежащие в основе образования этих доходов, регулируются государством);

- рентные платежи за используемые природные ресурсы, определяемые качеством ресурсов и условиями их добычи, что обуславливает необходимые затраты;

- поступления из вышестоящих бюджетов, определяемые долей региона в использовании средств, связанных с реализацией функций государства;

- внебюджетные средства как результат вторичного распределения доходов предпринимателей и населения, образуемые преимущественно на добровольной основе;

- заемные средства, привлекаемые для развития рынка и рыночных отношений в регионе.

В расходной части финансового баланса отражаются направления использования иммобилизованных финансовых ресурсов на различные социально-экономические нужды. Расходная часть финансового баланса охватывает затраты, связанные с расширенным воспроизводством элементов региональной системы, с финансированием социальной сферы и с

обеспечением участия в формировании финансовой базы других государственных экономических структур (вышестоящих бюджетов, бюджетов министерств и ведомств).

Анализ сводного финансового баланса региона позволяет:

- выделить три группы доходов: а) доходы, которые образуются за счет распределения и перераспределения доходов предприятий, организаций и населения данного региона, — собственные доходы; б) заемные средства — долгосрочные и краткосрочные кредиты; в) средства, выделяемые из других бюджетов, — вышестоящих и ведомственных;
- установить величину поступлений средств от населения, их роль в общей величине финансовых ресурсов региона и распределение между бюджетами;
- установить структуру расходов финансовых средств и участие региона в формировании других бюджетов;
- ответить на вопрос о способности региона существовать в условиях самофинансирования.

Б. Региональный бюджет — инструмент прямого активного вмешательства государственных органов региона в процесс социально-экономического развития региона: его производственной и социальной сфер.

Реализация на практике принципа экономической самостоятельности региона существенно меняет роль регионального бюджета в финансовом обеспечении региональных программ социально-экономического развития. Во-первых, этот бюджет становится основным источником финансирования развития социальной сферы и инфраструктурного обустройства территории. Во-вторых, доходная часть регионального бюджета реально ставится в зависимость от эффективности хозяйственной деятельности на территории. Причем у региональных органов власти появляются рычаги воздействия на общезкономическую обстановку в регионе и возможности активизации предпринимательской деятельности.

К таким рычагам прежде всего относятся арендные платежи за используемую территорию и помещения, налоги на доходы

кооперативов и малых предприятий, местные налоги. Доходная часть формируется за счет распределения и перераспределения созданного ВРП. Она включает платежи из прибыли предприятий и организаций, налог на добавленную

стоимость, налоги с населения, средства, выделяемые региону при перераспределении ресурсов, остающихся у предприятий и организаций, а также при перераспределении средств вышестоящих бюджетов.

На выбор рациональной экономической политики региона существенное влияние оказывают объективно складывающиеся отношения между уровнем ставок налогообложения и фактическим поступлением налогов в бюджетную систему региона. Эта связь исследована американским экономистом Артуром Лаффером.

Кривая Лаффера — зависимость между налоговыми ставками и объемом налоговых поступлений, а также выявляющая налоговую ставку, при которой налоговые поступления достигают максимальных значений. А.Лаффер построил количественную зависимость между изменением налоговых ставок и доходами бюджета в виде параболической кривой: по мере роста ставки налога от нуля до 100% налоговые поступления также увеличиваются до некоторого максимального уровня, затем их рост несколько замедляется, и далее следует либо плавное снижение налоговых поступлений, либо их резкое падение. Снижение налоговых поступлений объясняется, по мнению А.Лаффера, тем, что более высокие налоговые ставки сдерживают экономическую активность, в результате чего сокращается налоговая база. Так, например, налоговая ставка в 100% останавливает производство, налоговая база становится равной нулю и приносит нулевую фискальную прибыль. По оценкам А.Лаффера, допустимой предельной ставкой налоговых изъятий можно считать 30% от суммы дохода; 40—50%-ное изъятие доходов сокращает сбережения населения, снижает заинтересованность в инвестировании. Высокие налоговые ставки, кроме того, побуждают налогоплательщиков использовать различные легальные (налоговое планирование) и нелегальные (теневые) способы уклонения от уплаты налогов. Более низкие ставки налогов, напротив, создают дополнительные стимулы к работе, инвестициям и инновациям и, как следствие, к подъему национального производства. Расширение налоговой базы в этих условиях позволяет поддерживать фискальные доходы на прежнем уровне даже при снижении налоговых ставок.

ГЛАВА 6. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА РЕГИОНА И ЕЕ РЕАЛИЗАЦИЯ

6.1. Сущность, цели и средства инвестиционной политики региона

Инвестиционная политика — совокупность действий агентов воспроизводственной деятельности по обеспечению условий воспроизводства капитальных ресурсов в регионе.

Сущность инвестиционной политики заключается в обеспечении воспроизводства основных фондов производственных и непроизводственных отраслей, их расширении и модернизации.

Характер инвестиционной политики определяется степенью государственного вмешательства в экономические процессы, степенью увязки данной политики с иными государственными институтами, к которым относятся налоговая, финансово-кредитная, лицензионная и ценовая политика, политика доходов и занятости, привлечения иностранных инвестиций, правовое поле и общий административный уклад. Амортизационная политика входит в общую инвестиционную политику. Амортизационная политика, в свою очередь, должна быть увязана с налоговой политикой. В странах развитого рыночного типа при общем повышении уровня налогов на прибыль компаний, как правило, в фазе экономического кризиса поощряются методы ускоренной амортизации и вводятся льготы по инвестиционным кредитам. В этом случае ускоренная амортизация применяется только к новому оборудованию.

По наличию и характеру правовой базы можно выделить формализованную и неформализованную государственную инвестиционную политику. При этом формализованная инвестиционная политика означает наличие целостной правовой базы, регулирующей основные параметры инвестиционного процесса, такие, как налоги, цены, доходы, тарифная система, сроки амортизации оборудования и методы учета основных фондов. Как правило, ей присуща высокая степень государственного участия в экономике. Неформализованная инвестиционная политика характеризуется сравнительно низкой долей государственных капиталовложений (до 30%), большим объемом частного капитала (до 80% от всех хозяйствующих субъектов и объемов промышленного производства), свободным

перемещением капитала за рубеж и из-за рубежа и главное — несистематизированной правовой базой.

По форме управления можно выделить следующие типы инвестиционной политики: либеральная и централизованная. Либеральному типу инвестиционной политики присущи преимущественно экономические методы государственного регулирования инвестиционными процессами, развитая вертикальная система инвесторов (государство — финансовые институты — бизнесмены — мелкие инвесторы), а также разнообразные источники инвестиций (частные, государственные, привлеченные и т.д.), развитая финансовая инфраструктура. Роль государства состоит в установлении «правил игры» во взаимоотношениях «инвестор — государство», что позволяет экономической системе саморегулироваться и развиваться относительно свободно. Этому типу инвестиционной политики противостоит централизованная инвестиционная политика, основной чертой которой является использование преимущественно жестких административных методов управления. Источники инвестиций в этом случае формируются посредством аккумуляирования ресурсов различными государственными структурами, централизованно осуществляется долгосрочное прогнозирование, а общее правовое поле жестко регламентирует развитие инвестиционного процесса. Участие фондового рынка в инвестиционном процессе чисто номинальное. Исходя из этих критериев современную региональную инвестиционную политику, проводимую большинством регионов республики, можно оценить как формализованную и централизованную. Роль государственного вмешательства значительна как по объемам контролируемых им инвестиций, так и по степени регулирования данного процесса. Средства государственного инвестиционного бюджета составили чуть больше 60%. Любое решение, касающееся привлечения крупных кредитов государственными или коммерческими предприятиями, так или иначе контролируется государственными ведомствами.

В настоящее время происходит постепенный переход от формализованного централизованного типа государственной инвестиционной политики к формализованному либеральному ее типу.

Децентрализация инвестиционного процесса. Можно выделить по крайней мере два направления этого процесса: республиканский центр — регион: региональное правительство — региональные промышленные и финансовые институты. В первом случае

происходит передача централизованных управляющих функций в пользу региональных властных структур при одновременном истощении республиканских источников инвестиций. В настоящее время ни в одном регионе РУз не осуществляет комплексную инвестиционную политику, поэтому все инвестиционные потоки формируются на локальном уровне. Во втором случае экономическая политика региональных властных структур приводит к постепенному сокращению объемов государственных инвестиций, увеличению числа приватизированных предприятий и утрате части собственных контролирующих и управляющих функций в сфере воспроизводства. Доля прямых государственных инвестиций в валовых капитальных вложениях незначительна. Следовательно, современный инвестиционный процесс в регионе характеризуется сокращением доли государственных инвестиций при сохранении государственного контроля над подавляющим объемом капитальных вложений.

Переход к преимущественно экономическим методам воздействия. Государство утрачивает свои функции главного планирующего и распределяющего института и приобретает иные, ранее не присущие ему, роли: собственника, равноправного участника, долевого партнера, финансового агента, гаранта и кредитора.

Для установления принципиально иных взаимоотношений в сфере воспроизводства необходим достаточно большой период времени. Так же как и любой другой развитой системе, экономике присуща инерция, поэтому процесс преобразований встречает сопротивление старой модели управления. К новым формам государственного воздействия на инвестиционный процесс в регионах страны можно отнести: формирование инвестиционного бюджета как ключевого элемента государственного планирования, долгосрочное государственное кредитование, государственные гарантии и регулирование деятельности акционированных предприятий посредством управления пакетами акций, принадлежащих государству. Существуют значительные резервы во внедрении новых форм государственного управления инвестиционным процессом и совершенствовании имеющихся. Так, практически не задействованы механизмы долевого участия государства, вяло стимулируется фондовый рынок, нет четкой системы поощрений и преференций для отечественных инвесторов.

Поэтому в настоящий момент процесс смены системы управления сопровождается падением управляемости системы.

Появление новых участников инвестиционного процесса. На управляемость инвестиционным процессом воздействует и его структурное развитие, которое характеризуется появлением большого числа новых субъектов. Прimitивная система воспроизводственных отношений «государство — промышленное предприятие» перерастает в разветвленную структуру участников инвестиционного процесса. Изменение количественных и качественных параметров, с одной стороны, усложняет реализацию инвестиционной политики, с другой — позволяет государству передать часть своих инвестиционных обязательств и интересов иным участникам. В настоящее время инвестиционное проектирование выступает основным средством реализации инвестиционной политики региона.

Под «проектом» понимается комплекс действий (работ, услуг, приобретений, управленческих операций и решений), направленных на достижение сформулированной цели. Разработка инвестиционного проекта предполагает обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления инвестиций, а также описание практических действий по их осуществлению.

Инвестиционные проекты можно классифицировать следующим образом (табл. 41).

В соответствии с этой классификацией к инвестиционным проектам регионального масштаба относятся такие проекты, реализация которых влияет в первую очередь на экономическую, социальную и экологическую ситуацию в регионе.

Цели инвестиционной политики региона. В осуществлении собственной инвестиционной политики каждый регион республики может преследовать самые разнообразные цели. Главная проблема состоит в том, что локальные инвестиционные устремления не должны противоречить установкам как внутренней региональной экономической политики, так и глобальной цели экономического развития страны.

Целями текущей инвестиционной политики для большинства регионов в настоящее время являются: структурная перестройка региональной экономики; достижение экономической самостоятельности и обеспечение экономической безопасности региона; рационализация размещения производительных сил в регионе и укрепление собственной индустриальной базы (прежде

всего, экспорто ориентированных отраслей, производства энергетических ресурсов, продуктов питания); выделение приоритетных инвестиционных проектов, исходя из интересов регионального хозяйственного комплекса.

Таблица 1. Классификация инвестиционных проектов

Классифицирующий признак	Содержание классификации	Основное предназначение классификации
По типам деятельности	Техническая, организационная, экономическая, социальная, смешанная	Специфичность аспекта анализа проекта
По структуре	Монопроект, мультипроект, мегалпроект	Сложность иерархической структуры управления проектом
По размеру	Мелкие, средние, крупные, очень крупные	Уровень детализации информации
По масштабу	Межгосударственные, международные, национальные, межрегиональные, региональные, межотраслевые, отраслевые, корпоративные проекты одного предприятия	Специфичность разработки и управления проектом
По длительности	Краткосрочные, среднесрочные, долгосрочные	Структурирование жизненного цикла проекта
По сложности	Простые, сложные, очень сложные	Специфичность процесса управления проектами
По характеру предметной области	Инвестиционный, инновационный, научно-исследовательский, учебно-образовательный, смешанный	Специфика жизненного цикла проекта и учета выгод
По признаку внедрения	1. Внедряется в действующее предприятие 2. Создает новое предприятие	Правильное исчисление и сравнение приоритетных потоков доходов и затрат
Смешанный — по доминирующему признаку	а) малые; б) мегапроекты; в) краткосрочные; г) моно и мультипроекты	Специфика использования стандартных процедур проектного управления и контроля

Разработка обоснованной инвестиционной политики региона на перспективу проистекает из глобальной целевой установки по развитию данного региона. Большинство регионов страны (особенно национальные образования) ставят своей стратегической целью создание структурно и технологически развитой экономики с устойчивым типом воспроизводства. В соответствии с этим определяются принципы инвестиционной политики региона.

Для большинства регионов республики в настоящее время актуальна проблема разработки и реализации промышленной политики, которая была бы нацелена на более эффективное развитие реального сектора, выделение приоритетных направлений индустриального роста, активизацию вложения в них инвестиционных и финансовых ресурсов.

Промышленная политика региона должна включать три блока: политики обновления и модернизации производительных сил; финансово-кредитной политики совместного участия; инновационной политики. Основная задача первого блока — укрепление и развитие промышленности региона, своеобразное закрепление существующих позиций. Второй блок должен быть нацелен, прежде всего, на более эффективное использование традиционных источников производственных инвестиций, а также на привлечение новых финансовых ресурсов. Задача третьего блока — качественное обновление индустриальной базы на основе внедрения новых ресурсосберегающих и эффективных технологий в промышленность. Инновационный характер инвестиций. Одно из важнейших требований современности — инновационный характер развития экономики регионов.

Инновации становятся важнейшим условием экономического подъема страны. Обеспечение необходимого уровня инновационной активности в экономике региона — ключевая экономическая проблема успешности его развития.

В то же время инновационная активность в экономике пока еще достаточно низка, что вызвано слабой проработанностью организационно-экономических моделей деятельности экономических агентов.

Политика инноваций состоит в предвидении изменений производственной функции хозяйствующего субъекта и выработке решений, обеспечивающих устойчивое развитие. Инновационная стратегия региона формируется исходя из целевых экономических

установок, принимаемых предприятиями на долгосрочный период. Инновационная стратегия, опираясь на стратегический маркетинг, должна опережать рыночный спрос и в определенной степени формировать его в будущем.

Механизм эффективной реализации инновационных проектов включает в себя:

- разработку стратегии реализации проекта;
- создание специальной бизнес-оболочки;
- формирование инновационного климата на предприятии;
- стратегию продвижения проекта и его активный маркетинг;
- новые способы финансирования проекта;
- контроль и мониторинг.

Принципами формирования обоснованной региональной инвестиционной политики являются: эффективность, структурное равновесие, целенаправленность, общенациональная значимость.

1. Ориентир на эффективное инвестирование. Инвестиции, направляемые в экономику региона, должны приносить прибыль в условиях, ограничиваемых целями каждого конкретного проекта, периодом его реализации, привлекаемыми под него ресурсами. Целесообразно вкладывать средства в проекты, эффективность которых заранее подтверждена, сроки окупаемости невелики, а условия реализации не имеют дополнительных рисков. Следовательно, инвестиции должны направляться в первую очередь на создание новых некапиталоемких или стратегически важных производств, ориентированных на конкретные внутренние и внешние рынки сбыта, или реконструкцию и модернизацию традиционной промышленной базы. Следует отказаться от финансирования и поддержки безнадежно убыточных предприятий, а также от создания новых производств, продукция которых будет неконкурентоспособна по сравнению с аналогичными завозимыми товарами или ресурсами.

2. Стремление к достижению структурного равновесия. В региональной экономике инвестиционные потоки имеют определенные ограничения структурного характера. Каждое структурное соотношение нуждается в установлении некоторых предельных уровней развития или текущего состояния. Предельные значения должны устанавливаться взвешенно, в зависимости от тактических условий реализации того или иного этапа программы и возможности вмешательства государства в

решение этих проблем, поскольку возможно сознательное манипулирование подобными соотношениями.

3. Целенаправленность инвестирования. Необходимость этого принципа связана с ограниченностью инвестиционных ресурсов. Инвестиции следует направлять на реализацию конечного числа проектов, имеющих конкретное обоснование и практическую пользу.

4. Общенациональная значимость. Проведение инвестиционной политики в регионах (особенно в некоторых республиках) не предполагает осуществление той или иной национальной идеологии, оно аккумулирует материализацию корпоративных, групповых и частных интересов сторон, лишь опосредованно представляя собой реализацию интересов общества в целом. В этом ее уязвимость. Интересы различных групп пересекаются и зачастую тормозят развитие экономики. Поэтому основными условиями реализации инвестиционной политики должны стать концентрация и общая направленность финансовых и иных интересов основных субъектов инвестиционного процесса, их ответственность в принятии решений и реализации тех или иных программ. Формирование такого подхода должны взять на себя государственные органы региона.

6.2. Источники и структура государственных инвестиций

Основными источниками региональных инвестиций являются: государственные инвестиции (республиканского и регионального уровня), частные внутренние инвестиции, частные иностранные инвестиции, иностранные государственные и межгосударственные инвестиции.

К государственным инвестициям в регионе относятся:

- средства государственного бюджета развития (республиканского и регионального);
- инвестиции государственных предприятий и организаций, министерств и ведомств, внебюджетных фондов, осуществляемые вне плановой инвестиционной программы;
- налоговые льготы и инвестиционные кредиты, предоставляемые предприятиям и иным экономическим субъектам, а также кредиты государственных финансовых структур.

Региональный бюджет развития является ключевым институтом государственного участия в сфере региональных воспроизводственных отношений.

В бюджете развития региона источники инвестиций подразделяются на безвозмездные и возвратные. Безвозмездные инвестиции, в основном государственные ресурсы, направляются в социальную сферу. Возвратные ресурсы включают в себя займы государства (иностранные кредиты и эмиссия ценных бумаг), государственные инвестиционные кредиты и кредиты, предоставляемые под государственные гарантии. Из-за крайне сложного финансового положения региона заемные государственные ресурсы больше не являются перспективным источником. Ввиду ограниченности средств регионального бюджета развития необходимо введение принципа обязательной возвратности и платности в качестве основы формирования бюджета развития региона. Принципами разработки бюджета развития региона являются:

1) четкое определение структурных соотношений между производственным и социальным направлениями инвестирования в экономику региона;

2) концентрация государственных инвестиционных ресурсов для реализации стратегически наиболее перспективных проектов;

3) научное обоснование структурных коэффициентов распределения государственных капитальных вложений по районам и городам областного подчинения в целях нивелирования резких территориальных различий в обеспечении социальными благами, а следовательно, и в уровне жизни;

4) более широкое использование инструментов и методов экономико-математического моделирования, которые сейчас практически не применяются государственными органами управления экономикой в регионах.

Внебюджетные фонды как средство реализации инвестиционной политики в регионе. Деятельность многих внебюджетных фондов, в частности, фонда занятости, фонда социального страхования, департамента пенсионной службы, универсальна для всех регионов РУз

К важнейшим проблемам разработки региональных бюджетов развития относятся:

- недостаточность финансовых ресурсов для покрытия текущей валовой инвестиционной потребности региона;

- несовершенство государственного регулирования при аккумуляции источников инвестиционного бюджета — использование преимущественно прямых государственных инвестиций при низкой возвратности средств, что приводит к постепенному истощению ресурсов;

- перегруженность бюджета расходами, выделяемыми на безвозвратной основе, и территориальные различия в распределении инвестиций, которые в долгосрочной перспективе могут привести к ряду негативных тенденций в занятости, расселении и иных социальных аспектах жизни населения;

- отсутствие социально-экономического критерия осуществления государственной инвестиционной программы;

- неэффективное размещение инвестиций и неоправданное превышение конечных затрат в строительстве за счет государственных средств.

В странах с развитой рыночной экономикой население выступают традиционным поставщиком денежных ресурсов на фондовый и кредитный рынки, где спрос на них предъявляют как предприниматели, так и государство.

Средства населения, направляемые в инвестиции, по своей сути являются сбережениями. Их можно разделить на следующие три группы: текущие сбережения, сбережения на приобретение товаров длительного пользования или недвижимости, сбережения на непредвиденный случай.

Текущие сбережения населения имеют наиболее ликвидный характер. К ним относятся наличные денежные средства, счета до востребования, «пластиковые деньги», чековые книжки. Данные виды сбережений по определению не являются потенциальными источниками инвестиций.

Сбережения на приобретение товаров длительного пользования или недвижимости образуются, когда граждане откладывают деньги на покупку товара с ценой, превышающей размер текущего дохода. Для аккумуляции сбережений этого вида они размещаются на сберегательных банковских счетах и срочных депозитах.

Сбережения на непредвиденный случай (и старость) долгосрочны по своему характеру, они могут размещаться в виде

покупки корпоративных ценных бумаг, акций и облигаций, иных долгосрочных финансовых активов.

С точки зрения общественных интересов сбережения населения являются специфическим инвестиционным ресурсом, поскольку потенциал его привлечения и использования в большей части определяется не столько финансовыми параметрами, сколько степенью доверия инвесторов к государственным и частным финансовым структурам.

Объектами инвестиций населения являются материальные и финансовые активы. К первым относятся движимое и недвижимое имущество, здания и сооружения, драгоценные металлы, товары длительного пользования, использующиеся как средства производства, например, автомобили, компьютеры и оргтехника и т.д. Финансовые активы включают все виды платежных и финансовых обязательств, в том числе наличные деньги, вклады в текущих счетах, прочие по срочности виды вкладов в банках, различные краткосрочные долговые обязательства, облигации, а также титулы собственности на капитал, например акции, и другие финансовые документы, подтверждающие заключение сделки по поводу движения финансовых ресурсов.

Фактическая разница между совокупными денежными доходами населения и конечным потреблением домашних хозяйств весьма существенна.

Для активизации частных инвестиций населения необходима новая региональная политика доходов, которая включает в себя три следующих блока: обеспечение роста номинальных и реальных доходов населения, стимулирование сбережений, управление активами.

Первый блок является основополагающим. Повышение уровня доходов непосредственно приводит к росту частных инвестиций. Наиболее реальным шагом в этом направлении было бы снижение налогового бремени на доходы частных лиц. Это в большей степени прерогатива республиканских властей.

Однако и региональные власти могут оказать воздействие на повышение уровня доходов в регионе путем установления подоходных налоговых ставок налогообложения, снижения уровня безработицы путем создания новых рабочих мест, привлечения в экономику региона инвестиционных ресурсов.

Повышение денежных доходов населения возможно также путем разрешения регионального бюджетного кризиса, решения проблемы неплатежей, проведения своевременной индексации заработной платы, оптимизации структуры занятости.

Второй блок призван обеспечить стимулы к созданию долгосрочных сбережений. Здесь, помимо чисто экономических механизмов, политика доходов должна включать определенные пропагандистские установки. Каждый человек должен знать, что государство заинтересовано в его доходах и сбережениях и гарантирует это право, что его деньги могут приносить реальный доход, а его собственность умножаться в результате свободного выбора инвестиций. При этом не стоит стимулировать рост потребительских расходов на предметы роскоши, товары, не имеющие инвестиционной цели. Исходным критерием нормы сбережений должны стать 15—20% годового дохода, что является стандартным показателем для среднего класса США.

Третий блок политики доходов — разработка системы управления активами. Это сфера государственных интересов и государственных гарантий. Государство заинтересовано в том, чтобы сбережения направлялись преимущественно в недвижимость, ценные

До тех пор пока условия для официальной институционализации теневых капиталов не созданы, они не станут легально инвестироваться в экономику, а следовательно, приносить прибыль собственнику и налоги государству. Данные средства по-прежнему будут уходить на центральные и зарубежные финансовые рынки, фактически обескровливая экономику региона.

Успешная реализация инвестиционного бюджета требует определения отраслевых приоритетов инвестирования.

А. Структурное соотношение между производственным и социальным направлениями в инвестиционных программах региона определяет не только структуру государственных инвестиций, но и динамику воспроизводственного процесса.

Здесь потенциально существуют два различных подхода. Промышленные круги считают, что государство должно стимулировать развитие местной промышленности, напрямую ее субсидируя. Сторонники поддержки социальной сферы стоят за то, чтобы финансирование затрат на ее развитие полностью перешло в

ведение местных органов власти. Поэтому при составлении бюджета развития региона на будущее оба эти направления инвестирования активно лоббируются обеими сторонами.

Б. *Соотношение в развитии реального и финансового секторов.* Курс на приоритетную поддержку и развитие реального сектора крайне важен для региональной экономики, но его реализация, использование преимущественно государственных инвестиций пока не приносят ожидаемых результатов. С другой стороны, в условиях формирующейся рыночной экономики большое значение приобретает проблема поддержки развития институтов финансового сектора.

В. Наиболее крупной статьей производственной части инвестиционной программы должны стать *расходы на развитие объектов производственной инфраструктуры*: ремонт, содержание и строительство автодорог, линий электро- и энергоснабжения, складских помещений, линий связи и пр. Нужно отметить, что это направление имеет стабильную нормативную базу — транспортный налог.

6.3. Инвестиционный потенциал

Экономическое содержание и особенности формирования инвестиционного потенциала. Национальная экономика любой страны для осуществления воспроизводственного процесса требует определенного объема инвестиционных ресурсов. Разработка инвестиционной политики во многом предопределяется макроэкономическим состоянием национальной экономики и, конечно, размерами инвестиционных ресурсов, т. е. инвестиционным потенциалом.

Под инвестициями понимают денежные средства, целевые банковские вклады, акции и другие ценные бумаги, технологии, машины, оборудование, лицензии, в том числе товарные знаки, кредиты, любое другое имущество или имущественные права, интеллектуальные ценности, вкладываемые в объекты предпринимательской деятельности в целях получения доходов (прибыли) и достижения положительного социального эффекта.

Инвестиционная деятельность представляет собой вложение финансовых средств и совокупность практических действий по их реализации.

Инвестиции определяются как процесс, в ходе которого ресурсы преобразуются в затраты в соответствии с целевыми установками инвесторов — получением эффекта.

Заслуживает внимания определение процесса инвестирования в книге «Инвестиции» американских экономистов Уильяма Ф. Шарпа, Гордона Дж. Александера и Джеффри В. Бэйли: «В наиболее широком смысле слово «инвестировать» означает «расстаться с деньгами сегодня, чтобы получить большую их сумму в будущем». Как справедливо сказано далее, с процессом инвестирования неразрывно связаны время и риск. Поскольку вознаграждение поступает позже, величина его заранее зачастую неизвестна, уже существует риск неполучения вознаграждения вообще.

Инвестиции можно подразделить на реальные инвестиции, финансовые инвестиции и сбережения.

К реальным инвестициям в широком смысле можно отнести:

- вложения в уставные фонды предприятий и организаций, хозяйственных обществ;
- предоставленные предприятиям, организациям, учреждениям займы и кредиты;
- приобретение объектов недвижимости;
- золото;
- предметы коллекционирования.

В качестве инвесторов во всех случаях, за исключением второго, могут выступать как физические, так и юридические лица, во втором — преимущественно юридические лица, имеющие соответствующие лицензии (например, банки и кредитные учреждения).

К финансовым инвестициям в первую очередь относятся инвестиции в государственные и негосударственные ценные бумаги:

- акции (простые и привилегированные);
- облигации.

К финансовым инвестициям относят также вложения во фьючерсные и форвардные контракты, опционы.

Если акциями и облигациями могут владеть как физические, так и юридические лица, то фьючерсы, форварды и опционы представляют интерес в основном для юридических лиц.

В качестве сбережений могут рассматриваться вклады (депозиты) физических лиц в коммерческом банке, а также банковские депозиты юридических лиц.

Привлекаемые средства банк в свою очередь вкладывает преимущественно в финансовые активы, поэтому банк считается так называемым финансовым посредником, к которым также можно причислить кредитные учреждения, страховые компании, трастовые компании, инвестиционные и пенсионные фонды.

При выборе способа и объекта инвестирования следует учитывать, что такие объекты инвестирования, как ценные бумаги, помимо текущего процентного дохода могут приносить прибыль вследствие увеличения рыночных котировок на рынке ценных бумаг.

Недвижимость, золото и предметы коллекционирования привлекательны в качестве объектов инвестирования вследствие постоянной тенденции к повышению их стоимости, и прибыль от вложения в эти объекты может быть получена при их дальнейшей продаже.

Вкладывая деньги в коммерческий банк, следует иметь в виду, что доходность по вкладу определяется условиями соответствующего договора и не может значительно превышать ставку рефинансирования, установленную Центральным банком Рuz

При выборе объектов инвестирования следует проявлять осторожность и осмотрительность. Необходимо помнить, что любая инвестиционная деятельность связана с риском и никто не может дать гарантий, что средства, вложенные в какой-нибудь инвестиционный проект, не только сохранятся, но и приумножатся.

С точки зрения затрат, инвестиции характеризуют направления вложений и выступают как объекты инвестиционной деятельности. Они включают:

- вновь создаваемые и реконструируемые основные фонды, а также оборотные средства во всех отраслях хозяйства;
- ценные бумаги и целевые денежные вклады;
- научно-техническую продукцию;
- имущественные права и права на интеллектуальную собственность, имеющие денежную оценку.

В прогрессе воспроизводства происходит постоянная трансформация объекта инвестиций, отражающая его

двойственную природу: ресурсы преобразуются во вложения, в результате использования вложений формируется доход, являющийся источником инвестиционных ресурсов следующего цикла и т. д. При этом инвестирование в создание и воспроизводство основных фондов осуществляется в форме капитальных вложений. На современном этапе развития наблюдается постепенное изменение структуры капитальных вложений по формам собственности. Однако доля инвестиций в государственную собственность по формам собственности.

Субъектами инвестиционной деятельности являются инвесторы, заказчики, исполнители работ, пользователи объектов инвестиционной деятельности, а также поставщики, юридические лица (банковские, страховые и посреднические организации, инвестиционные фонды) и другие участники инвестиционного процесса. Субъектами инвестиционной деятельности могут быть физические и юридические лица, в том числе иностранные, а также государства и международные организации.

Инвесторы осуществляют вложения собственных, заемных и привлеченных средств и обеспечивают их целевое использование.

Заказчиками могут быть инвесторы, а также любые иные физические и юридические лица, уполномоченные инвестором реализовывать инвестиционный проект, не вмешиваясь при этом в предпринимательскую деятельность других участников инвестиционного процесса, если иное не предусмотрено договором (контрактом) между ними. В случае если заказчик не является инвестором, наделяется правами владения, пользования и распоряжения инвестициями - на период и в пределах полномочий, установленных договором. Пользователями объектов инвестиционной деятельности могут быть инвесторы, а также другие физические и юридические лица, государственные и муниципальные органы, иностранные государства и международные организации, для которых создается объект инвестиционной деятельности. В случае если пользователь объекта инвестиционной деятельности не является инвестором, отношения между ними и инвестором определяются договором об инвестировании. Субъекты инвестиционной деятельности вправе совмещать функции двух или нескольких участников.

Объектами инвестиционной деятельности в РУз :

— вновь создаваемые и модернизируемые основные фонды и оборотные средства во всех отраслях народного хозяйства;

— ценные бумаги (акции, облигации и др.);

— целевые денежные вклады;

— научно-техническая продукция и другие объекты собственности;

— имущественные права и права на интеллектуальную собственность. Аналогичные объекты включают и иностранные инвестиции, если они не противостоят законодательству РУз

Иностранные инвесторы имеют право осуществлять инвестирование на территории: РУз

— создания предприятий, полностью принадлежащих иностранным инвесторам, а также филиалов иностранных юридических лиц;

— приобретения предприятий, зданий, сооружений, долей участия в предприятиях, паев, акций, облигаций и других ценных бумаг, а также другого имущества, которое по законодательству РУз может принадлежать иностранным инвесторам

— приобретения прав пользования землей и другими природными ресурсами;

— приобретения займов, кредитов, имущества и других прав.

Запрещается инвестирование в объекты, создание и использование которых не отвечает требованиям экологических, санитарно-гигиенических и других норм, установленных законодательством, действующим на территории РУз, или наносит ущерб охраняемым законом правам и интересам граждан, юридических лиц или государства.

Субъекты инвестиционной деятельности действуют в инвестиционной сфере, где осуществляется практическая реализация инвестиций. В состав инвестиционной сферы включаются:

— капитальное строительство, где происходит вложение инвестиций в основные и оборотные производственные фонды отраслей. Эта сфера объединяет деятельность заказчиков инвесторов, подрядчиков, проектировщиков, поставщиков оборудования, граждан в индивидуальном жилищном строительстве и других субъектов инвестиционной деятельности;

— инновационная сфера, где реализуются научно-техническая продукция и интеллектуальный потенциал;

— обращение финансового капитала (денежного, ссудного и финансовых обязательств в различных формах).

Перечисленные сферы инвестирования составляют инвестиционный потенциал страны.

Для выработки концепции формирования инвестиционного потенциала требуется:

— обосновать стратегическую роль и объем производственного накопления в системе расширенного воспроизводства, направить финансовые средства на приоритеты современного экономического роста;

— активизировать деятельность территориальных организаций инвестиционного комплекса, сформировав систему региональных инвестиционно - строительных комплексов в форме строительно-финансовых корпораций;

— обеспечить определенную синхронность динамики финансирования и инвестиций в развитие производства в базовых отраслях экономики;

— формировать финансово-промышленные группы, создаваемые по замкнутым воспроизводственным и технологическим структурам для осуществления структурно-инвестиционной политики в отраслях, межотраслевых комплексах, экономических районах;

— принимать меры по стимулированию производственных инвестиций, а также ограничению накопления непроизводственных капитальных активов;

— определить приоритетными и осуществить комплекс мер по ускоренному развитию машиностроения, промышленности строительных материалов, капитального строительства, производства товаров народного потребления;

— дифференцировать ставки процентов по инвестиционным кредитам для производственных отраслей и по ссудам для торговых операций и межбанковского оборота.

Инвестиционный потенциал национальной экономики характеризуется рядом показателей, количественных и качественных. Оценка с количественной стороны показывает возможные поступления инвестиций в экономику страны из основных источников инвестирования. Такая характеристика должна отражать объемы инвестиций в основные фонды производственного и непроизводственного назначения, объемы

прямых и портфельных инвестиций (применительно к вливанию иностранного капитала в национальную экономику), объемы поступления финансовых средств и объемы ввода в действие основных производственных фондов и т. д. Эта характеристика также отражает объемы предоставляемых кредитов на безвозвратной и возвратной основе.

Важное значение имеет социальный аспект развития инвестиционного потенциала. Это прежде всего: содействие в обеспечении занятости и доходов населения, развитие и увеличение количества объектов социальной инфраструктуры, поддержка отраслей и производств, имеющих жизненно важное значение (медицинская промышленность, здравоохранение, производство средств защиты и профилактики населения и т. п.), реформирование социального сектора экономики, проведение прогрессивной технической политики в области капитального строительства и реконструкции жилья и т. д.

С одной стороны, инвестиционный потенциал — это вложение свободного капитала в хозяйствующие объекты, а также в ценные бумаги с целью получения дохода или установления влияния, контроля над инвестируемым объектом, с другой — это содействие и реальное участие в социально-экономической деятельности объектов и сфер национальной экономики. Следовательно, первоочередное назначение инвестиционного потенциала — участие в материальном производстве как основе функционирования национальной экономики. Главное же назначение инвестиционного потенциала созвучно основной общенациональной задаче и предполагает переход к стабильному динамичному экономическому росту.

Иными словами, инвестиционный потенциал как неотъемлемая часть экономического потенциала страны служит предпосылкой и базой решения социально-экономических задач, стоящих перед национальной экономикой РУз

Необходимо четко обозначить те условия развития экономики, без которых невозможна активизация инвестиционно-инновационной политики.

1. Первое и основное условие — выработка нового стратегического курса инвестиционно-инновационной политики, соответствующего реалиям современного этапа формирования узбекской социально ориентированной экономики, обеспечивающей

возобновление экономического роста. Речь идет прежде всего о переходе от инвестиционной политики выживания к активной инвестиционной политике, обеспечивающей экономический рост.

2. Принципиально важно не просто активизировать инвестиционный процесс, а реально совмещать его с инновациями. Новые вложения должны не просто накладываться на старую структуру экономики, а обеспечивать ее структурную перестройку, стимулировать внедрение новой техники и технологий.

3. Инвестиционная активность должна всемерно поощряться экономической политикой государства, особенно путем создать — несприятного инвестиционного климата, репатриации и привлечения иностранных инвестиций в экономику.

4. Инвестиционный потенциал все в большей степени приобретает региональный характер, в связи с чем в регионах необходим учет и использование всех источников финансирования инвестиций. Их поддержка и стимулирование должны явиться важнейшим элементом новой региональной инвестиционной стратегии.

5. В качестве «локомотива» инвестиционного «бума» должны выступить отрасли ТЭК и металлургического комплекса. Доходы, получаемые этими отраслями, должны быть направлены на модернизацию и реконструкцию их предприятий, с активным включением в этот процесс отечественного машиностроения.

6. Необходимо обеспечить минимизацию рисков при вложении капиталов в инвестиционную и инновационную деятельность путем ранжирования факторов риска и выработки механизмов, обеспечивающих их снижение. В данном случае речь идет о рисках: технологических, финансовых, экономических, социальных, криминогенных, политических, правовых (нормативной базе и формах государственной защиты капитала).

Сегодня уровень развития социальной инфраструктуры резко дифференцирован по регионам. Это накладывает свои особенности на проведение инвестиционной политики, что далеко не всегда принимается во внимание в соответствующих законодательных документах. Если для перераспределения текущих расходов действуют механизмы республиканского бюджета, то для инвестиционных субвенций они отсутствуют. В результате в распределении инвестиций между регионами все еще царит произвол и субъективизм.

В связи с этим требуется первоочередное решение таких проблем, как:

- создание правовой базы, регулирующей разделение функций, прав, меры контроля и ответственности за проведение инвестиционной политики между центром и регионами. Предоставление богатым регионам большей свободы в поисках ресурсов для социальных инвестиций;

- отработка критериев определения регионов, действительно нуждающихся в республиканской поддержке, с учетом сложившихся разрывов в стартовых условиях социального развития, не зависящих от самих регионов;

- объективная оценка потребностей регионов в межбюджетных потоках для финансирования капитальных затрат; инвентаризация ресурсов, поступающих в регионы по всем каналам, включая отраслевые программы.

Для этого необходим ряд условий.

1. Наличие целостной Концепции инвестиционной полит РУз предполагающей, исходя из ближайших и стратегических интересов страны:

- сочетание инвестиций с инновациями;

- определение наиболее эффективных направлений использования ограниченных ресурсов и их быструю окупаемость;

- контроль за расходованием и возвратностью государственных средств, сроками их окупаемости.

2. Государственное содействие активизации инвестиционных процессов посредством правового, налогового механизмов, амортизационной политики, привлечения частного и иностранного капиталов и других факторов.

3. Интенсификация рыночных механизмов и их инфраструктуры (банков, бирж, инвестиционных фондов, страховых компаний и других учреждений рыночной инфраструктуры).

4. Хозяйственная и финансовая самостоятельность регионов в рамках РУз

Анализ позволяет сделать вывод о том, что в настоящее время необходимо разработать стратегию сохранения и развития научно-технического и инновационного потенциала страны. Разработку стратегии целесообразно проводить с учетом богатого отечественного и зарубежного опыта и происходящих рыночных

преобразований, предложив решение узловых проблем по следующим направлениям:

- реструктуризация научно-технического потенциала в различных отраслях экономики с учетом концентрации материальных, финансовых и интеллектуальных ресурсов в прорывных областях науки и техники;

- создание фонда имущества науки;

- разработка системы использования лизинга как эффективного рыночного механизма для субъектов инновационной деятельности, разрабатывающих и выпускающих наукоемкую продукцию с использованием дорогостоящих приборов и оборудования;

- разработка механизмов привлечения банковского капитала для расширения инновационной деятельности и создания условий для развития рынка капитала;

- создание системы обязательных отчислений части прибыли от экспорта нефти, нефтепродуктов, газа и минеральных удобрений для создания фонда инноваций в топливно-энергетическом комплексе;

- создание в финансово-промышленных группах наряду с системой консолидации финансового и производственного потенциалов специального инновационного центра, координирующего и реализующего инновационные разработки;

- формирование института разработчики являющих инновационными проектами из числа научно-технических работников, ученых и специалистов;

- образование на базе фондов, поддерживающих инновационную деятельность (республиканский фонд производственных инноваций, узбекский фонд технологического развития, фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере), ассоциации фондов для поддержки прорывных инновационных проектов;

- формирование системы целевого использования средств амортизационного фонда на финансирование мероприятий, связанных с проведением НИОКР; экспериментальных и исследовательских работ, освоением инноваций, отечественным и зарубежным патентованием новых решений, приобретением и освоением отечественных и зарубежных патентных и бесплатных лицензий.

-- разработка предложений об изменении налогового законодательства, обеспечивающих значительное повышение инновационной активности.

Реализация научно-технической политики в настоящее время и в ближайшей перспективе в целях усиления социальной ориентации предполагает:

— государственную поддержку фундаментальной науки, которой принадлежит особое место в системе НИОКР, так как она представляет собой важнейший источник развития экономики страны в долгосрочной перспективе. Важна разработка новых технологий, соответствующих потребностям общества в связи с угрозой разрушения природной среды и здоровья человека, техногенными катастрофами, которые требуют новых знаний о природе и обществе;

— прямую государственную поддержку тех направлений, по которым в стране имеются достижения мирового уровня и их ведущая роль признана мировым сообществом (авиакосмическая техника и технологии, новые материалы, биотехнология и др.);

— воздействие государства на формирование инновационного потенциала, процесс структурных преобразований экономики. Государственная поддержка научно-технического прогресса должна предусматривать по направлениям соответствующие приоритеты структурной политики. К ним относятся:

— широкомасштабное внедрение существующих прогрессивных технологий, обеспечивающих ресурсосбережение и экологическую безопасность производства, повышение качества продукции и услуг, сокращение издержек и насыщение внутреннего рынка отечественными товарами и услугами;

— развитие принципиально новых технологий, ориентированных на повышение экспортного потенциала страны по отдельным видам наукоемкой продукции, а в перспективе — на замену базисных технологий.

Основным инструментом научно-технической и инвестиционной политики должны стать республиканские целевые программы (научно-технические, инновационные, производственные, социально-экономические, оборонные и др.).

При этом необходимо подчеркнуть, что для успешного использования программно-целевых методов реализации инновационно-структурной политики чрезвычайно важно:

— обосновать и законодательно закрепить иерархию целей государства — которая должна отражать современные представления об общественном прогрессе. При этом для консолидации общества необходимо обеспечить максимальную согласованность и оптимальное соотношение глобальных и локальных целей, общегосударственных интересов с целями развития стран».

— закреплять преемственность приоритетов финансирования одобренных программ, не допуская их замораживания, омертвления средств и растягивания сроков финансирования на каждой новой стадии обсуждения ежегодного бюджета и корректировки его расходов на стадии исполнения;

— разработать единую методологическую базу экспертизы программ, показателей и форм, увязав ее с требованиями инжиниринговой экономики и обеспечив совместимость с методами, используемыми в зарубежной практике для оценки эффективности инвестиций;

— обеспечить государственную поддержку рыночного механизма конкуренции. Программы должны включать объективную оценку возможностей достижения конкурентоспособности разработок и продукции, сроков их самоокупаемости и возвращения инвесторам затраченных средств для финансирования других программ.

При разработке программ целесообразно, во-первых, обеспечить вариантность достижения целей программы и конкурентность в отборе вариантов; во-вторых, использовать иерархическую структуру принятия решений, при которой наибольшее число программ отклоняется уже на стадии предварительного анализа без их углубленной проработки. Для решения этих задач предлагается использовать схему, представленную на рис. 6.1. При этом следует иметь в виду, что экономика переходного периода имеет неравновесный характер, что требует активного государственного воздействия, так как рыночные регуляторы не набрали достаточного влияния.

В рамках инвестиционной политики ждет своего решения вопрос об эффективном взаимодействии крупного производственно-финансового капитала с малым предпринимательством. Анализ показывает, что малое предпринимательство за годы реформ стало быстро растущим

сектором экономики, обеспечивая сравнительно высокую отдачу капитала, эффективное использование ресурсов и вовлекая основную часть высвобождаемого из других секторов трудоспособного населения.

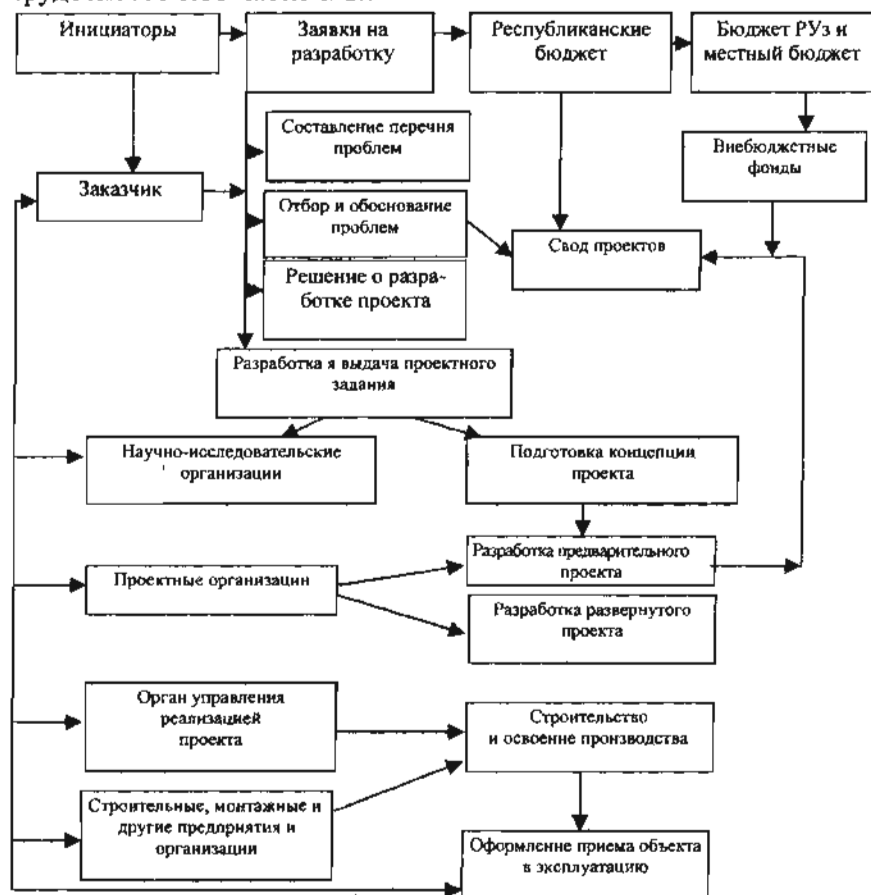


Рис.1. Общая схема программного обеспечения инвестиционных проектов

Инновационной деятельности субъектов малого предпринимательства целесообразно систематически проводить инвентаризацию производственных площадей и оборудования государственных отраслевых научно-исследовательских и проектно-конструкторских организаций и предоставлять субъектам

малого инновационного бизнеса свободные и используемые не по назначению площади.

Инвестиционная деятельность требует современных методов регулирования и поддержки. Это связано с длительностью инвестиционного цикла, повышенным риском инновационно-инвестиционного бизнеса, особенно в трансформируемой экономике.

Последовательное проведение системы мер по регулированию инвестиционной деятельности во многом зависит от поддержки стратегически важных проектов и программ. Результативность системы определяется:

- комплексным использованием всех макроэкономических рычагов и экономических стимулов, формирующих благоприятный инвестиционный климат и побуждающих предпринимателей к эффективному инвестированию;

- сбалансированным применением внутренних и внешних фактора развития и защиты отечественного инвестиционного рынка и привлечения иностранного капитала на выгодных для отечественной экономики условиях;

- всемерной поддержкой малого, среднего и венчурного бизнеса, формирующего слой эффективных собственников;

- стабильностью, предсказуемостью применяемых «правил игры», нормативов и стимулов, недопущением их ухудшения по уже заключенным инвестиционным контрактам;

- согласованностью мер регулирования, стимулирования и поддержки инвестиционной деятельности на республиканском, региональном и муниципальном уровнях.

Исходной формой государственного регулирования является выработка стратегических ориентиров для инвестирования частного, государственного, иностранного и смешанного капитала. В силу продолжительности инвестиционного цикла и срока окупаемости вложенного капитала необходимо предвидение будущих тенденций в структуре экономики и конъюнктуре рынка.

Индикативное регулирование предполагает не только пассивную фиксацию экономических параметров, но и активное управление ключевыми направлениями трансформации макроэкономических процессов. Создание системы государственного индикативного регулирования равнозначно социально-экономической, производственно-конъюнктурной

адаптации всех субъектов хозяйственной деятельности к новым условиям функционирования. Комплекс используемых индикативных регуляторов должен содержать группы макроэкономических функциональных и ресурсных показателей.

К основным показателям такого рода относятся:

- параметры динамики, структуры и эффективности экономики в целом и важнейших ее сфер;
- финансовые и кредитно-денежные параметры, включая динамику цен, состояние фондового рынка и др.;
- социально-экономические параметры: занятость, уровень жизни, социальная защита населения и др.;
- параметры национальной безопасности страны;
- внешнеэкономические характеристики.

Система индикативного планирования инновационно-инвестиционной деятельности должна носить сквозной и многоуровневый характер:

- охватывать все взаимоувязанные звенья технологической цепочки, необходимой для реализации инвестиционных проектов и программ;
- пронизывать все виды прогнозов и программ — республиканский, отраслевой (межотраслевой), региональный (межрегиональный), муниципальный, межгосударственный, международный;
- обеспечивать согласованность, пропорциональность во времени, объеме и структуре инвестиционной деятельности, опираясь на систему индикаторов, нормативов (ориентиров) и экономико-математических моделей.

Основная задача индикативного планирования — приостановление процесса дерегулирования производства.

Другая форма — льготное смешанное кредитование приоритетных проектов — конверсионных, аграрных, для привлечения частных инвестиций, венчурного капитала, развития малого и среднего бизнеса. Существующий порядок выдачи льготных кредитов для привлечения частных инвестиций следует изменить, повысив размер выделяемых на эти цели средств, увеличив проектные сроки окупаемости и допуская возможность государственного участия 30—35% от общей стоимости проекта, с учетом его инновационного характера и эффективности.

В финансовом обеспечении инновационных проектов центральное место занимает система внебюджетного финансирования, которая должна рассматриваться не в виде отдельных каналов поступления финансовых средств, а в виде комплексной системы привлечения ресурсов, гарантий, информационной базы, стимулов и др., направленных на активизацию финансовых поступлений из различных источников. Общая схема предполагаемой системы представлена на рис. 62.



Рис. 62. Принципиальная схема организации внебюджетного финансирования крупного инвестиционного проекта.

Важнейшим инструментом реализации стратегических приоритетов являются налоговые и таможенные льготы. Безусловно, эти льготы должны быть инновационно-инвестиционной деятельностью. Важнейшие из увязаны льгот:

— освобождение от НДС и таможенных пошлин поставок инвестиционного оборудования, а также поставок оборудования по проектам малого, среднего и венчурного бизнеса;

— налоговые каникулы или налоговый кредит на первые два-три года освоения проектной мощности и выпуска новой продукции, особенно принципиально новой, основанной на изобретениях;

— уменьшение налогов на прибыль и сокращение нормативов обязательного резерва денежных средств в Центробанке для коммерческих банков в части их инвестиционных кредитов;

— освобождение предприятий от налога на прибыль в части, направленной на инновации, реинвестиции;

— налоговые льготы при использовании лизинга, чтобы удешевить поступающее по нему оборудование.

Следует подчеркнуть, что рост внутренних инвестиций должен служить индикатором инвестиционной стабильности, привлекающим иностранных инвесторов. Для частных инвесторов очень важна информационная достаточность рынка капитальных вложений.

Важным фактором усиления инвестиционной активности является улучшение методов оценки эффективности проектов при их экспертизе, отборе, конкурсах и выделении капитальных вложений. Для этого представляются необходимыми следующие меры.

Острая проблема современной научно-технической политики — сохранение и развитие научно-технического потенциала регионов, использование которого в условиях возрастающей роли региональных органов самоуправления позволит осуществлять региональные программы структурной перестройки экономики, будет способствовать образованию региональных «точек» роста. Кроме того, для республиканских и областных городов, где в основном сосредоточены региональные научно-технические и промышленные потенциалы, может быть плодотворным создание научно-технических центров, технопарков, которые показали свою высокую эффективность в условиях рыночной экономики.

В сегодняшних условиях региональная инвестиционная политика должна нацеливаться на поддержку ведущих предприятий регионов, структурную перестройку экономики

последних и максимальное использование их природного, кадрового и производственного потенциала.

Однако, оценивая современное региональное направление программных мер регулирования инвестиций, приходится констатировать, что их основные положения носят, как правило, рекомендательный характер и, по сути, лишь пассивно отражают те процессы, которые уже идут на многих территориях

ГЛАВА 7. РЕГИОНАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА

7.1. Цели и задачи региональной государственной политики

В условиях рыночных отношений государственная региональная политика должна вырабатываться с учетом децентрализации экономики, укрепления финансово-хозяйственной самостоятельности политических и административно территориальных единиц, изменения и перераспределения функций между центром, субъектами РУз органами местного самоуправления.

В настоящее время главные цели государственной региональной политики следующие:

- создать во всех регионах РУз равные политические и социально-экономические условия для реализации на их территории прав, установленных в Конституции РУз
- гарантировать получение всеми гражданами республики минимальных социальных стандартов и равной социальной и правовой защиты.

Реализация данных целей предполагает: создание в регионах благоприятной среды для установления новых экономических отношений и общехозяйственных условий, облегчающих функционирование субъектов хозяйствования различных типов собственности; формирование в регионах условий для реализации интересов территорий (как совокупных интересов проживающего населения); активное содействие местному самоуправлению; воссоздание (реконструкцию) полноценной межрегиональной инфраструктуры, способствующей становлению единого экономического пространства страны, эффективному территориальному разделению и интеграции общественного труда, развитию рыночных отношений; приоритетное развитие регионов, имеющих особо важное значение для Республике оказание государственной поддержки депрессивным регионам.

Основными направлениями реализации государственной региональной политики являются:

- формирование правовых основ республиканских и местного самоуправления а также практическое обеспечение конституционного принципа взаимного равноправия субъектов РУз;

- систематическая разработка прогнозов социально-экономического развития РУз целевых программ; методическое и нормативное обеспечение деятельности органов государственной власти РУз органов местного самоуправления; периодическое изменение административно-территориального деления страны — как отражения происходящих перемен в ее политическом и социально-экономическом развитии.

При этом важно подчеркнуть, что неперенными условиями реализации государственной региональной политики являются:

- обеспечение единого экономического пространства которое определяется общностью государственного руководства, денежной, налоговой, бюджетной и финансовой систем, единым информационным пространством, скоординированным развитием основных институциональных структур;

- стабилизация производства, возобновление экономического роста в каждом из регионов республики на этой основе уровня жизни всех слоев населения;

- повышение квалификации госслужащих, занимающих высшие, главные и ведущие государственные должности, а также резерва на их замещение; координация научной и учебной работы региональных кадровых центров; координация деятельности организаций и учреждений, осуществляющих подготовку, переподготовку и повышение квалификации госслужащих, и др.

Региональная политика — составная часть общенациональной политики, нацеленная на устранение несоответствий показателей в развитии важнейших макроэкономических показателей и пропорций в региональном развитии.

Под региональной политикой понимается система целей и задач органов власти по управлению политическим, экономическим и социальным развитием регионов страны, а также механизм их реализации.

Принципами государственной региональной политики являются структурная перестройка экономики региона, создание и развитие рыночной инфраструктуры, использование организационных форм общественного и административного управления и др.

Формами реализации этих принципов выступают:

- размещение республиканских на поставку продукции для общегосударственных нужд;
- участие государственных органов в отдельных структурообразующих инвестиционных проектах с использованием конкурсной и контрактной систем их реализации на пути осуществления республиканских регионального развития с долевым государственным финансированием.

Основной способ реализации региональной экономической политики состоит в распределении промышленной деятельности между регионами таким образом, чтобы избежать неполной занятости трудовых или капитальных ресурсов в угнетенных районах и нежелательной перегрузки более процветающих районов, следовательно, особое значение в региональной политике придается возрождению районов, которые находятся в промышленном упадке, стимулируя здесь новые производства.

Основанием для проведения региональной политики является посылка, согласно которой проблемы регионов, находящихся в состоянии депрессии, обусловлены чрезмерной специализацией их на отдельных производствах, которые начинают приходить в упадок. Соответственно для решения этой проблемы требуется диверсификация промышленной базы таких регионов в целях создания условий появления новых рабочих мест, что вызывает рост местных расходов, увеличивающих инвестиции, и через эффект мультипликатора повышает уровень доходов.

Государственная региональная политика должна опираться на инициативу отдельных субъектов республики, местных структур самоуправления и учитывать интегрированные интересы всех участников системы управления. Правительство обеспечивает согласованное проведение государственной региональной политики и ведомствами, органами исполнительной власти в регионах.

Инструментами проведения региональной политики являются:

- а) предоставление финансовых стимулов (инвестиционных грантов, «мягких займов» под низкий процент, освобождение от уплаты налогов, арендной платы и т.д.) фирмам, намеревающимся размещать производство в развивающихся районах;

б) контроль над производственными и офисными помещениями в целях предотвращения переноса производства фирмами за пределы развивающихся районов;

в) инвестирование средств в инфраструктуру, особенно в развитие сети дорог и улучшение общих условий жизни.

Во многих развитых странах главным средством, используемым для предоставления помощи фирмам, осуществляющим инвестиции в развивающиеся производства, является избирательная поддержка регионов.

7.2 Цели и задачи региональной экономической политики

Цели региональной экономической политики государственных властных структур тесно связаны с целями регионального развития. Поэтому прежде чем определить цели политики, дадим определение целей развития экономики региона, имеющих объективный характер и обусловленных нынешним состоянием и перспективами развития региона.

Целью региональной политики в экономической сфере является рациональное использование разных видов ограниченных производственных ресурсов в целях повышения уровня и качества жизни на пути использования эффекта территориальной агломерации и кооперации, объективных преимуществ межрайонного разделения труда.

Цели региональной политики в социальной сфере состоят в обеспечении достойного уровня жизни в каждом регионе, создании примерно равных жизненных шансов для всех граждан, реализации права свободного выбора места проживания и трудовой деятельности, ослаблении внутренней социальной напряженности.

В условиях переходного периода государственное регулирование региональной экономики преследует несколько иные целевые установки:

1) в качестве высшей цели выступает обеспечение условий повышения уровня жизни населения регионов путем достижения устойчивого экономического роста;

2) построение совместно с регионами собственного варианта общества постиндустриального типа с современными характеристиками качества жизни народа и среды обитания на

основе формирования нового технологического способа производства и многоукладной, социально ориентированной рыночной экономики;

3) проведение целенаправленной структурной, инвестиционной и научно-технической политики, стимулирование деловой активности реального сектора экономики, решение социальных проблем экономического реформирования;

4) обеспечение экономической безопасности региона. При этом под экономической безопасностью региона понимается совокупность текущего состояния, условий и факторов, характеризующих стабильность, устойчивость поступательного развития экономики территории.

Региональная политика республики правительства осуществляется во имя достижения общих национальных целей развития страны. При этом в период экономического кризиса преобладают экономические цели, в периоды экономического роста — социальные.

Без четкого определения цели, объекта, инструментов и форм государственной политики невозможно определить ее направления, что ведет к неуправляемому процессу чрезмерной дифференциации региональных различий.

Цели регионального развития в глазах региональной администрации связаны в первую очередь с рационализацией использования природных, трудовых и капитальных ресурсов региона, обеспечением системного подхода к развитию регионального хозяйственного, социального и природно-экологического комплекса.

Цели государственной региональной политики достаточно многообразны. Среди них выделяются следующие:

- укрепление социально-экономических основ государства и сохранение его целостности, обеспечение военной и экономической безопасности и экологической устойчивости;
- повышение уровня жизни населения регионов;
- создание условий для полноценного национально-культурного развития всех народов РУз;
- обеспечение социального равновесия по жизненному уровню отдельных регионов и социальных групп, сбалансированности их интересов с социально-экономической политикой государства;

- формирование в регионах социально ориентированной рыночной экономики, механизмов обеспечения социальной защиты населения.

К числу направлений деятельности государственных органов власти региона по реализации целей регионального развития относятся:

- ориентация регулирования территориального развития на формирование структуры экономики, соответствующей как комплексу имеющихся условий развития, так и целям осуществляемых социально-экономических преобразований;

- учет специфических особенностей регионов страны, обуславливающих их место и роль в территориальной организации экономики;

- формирование механизмов согласования интересов субъектов РУЗ территориального развития, обоснование задач регионального регулирования экономики исходя прежде всего из социальной направленности развития, а также производственно-ресурсного потенциала региона.

Региональная экономическая политика призвана способствовать экономическому развитию в регионах, укреплять государственное устройство посредством выравнивания социально-экономических условий в регионах, обеспечивая однородность страны, более эффективно использовать наличный потенциал регионов.

Главная цель регулирования регионального развития состоит в создании благоприятных условий для формирования обоснованных внутренних территориальных пропорций на базе стимулирования развития отраслей специализации и использования сравнительных преимуществ территорий.

Это служит основой определения потенциальных направлений роста на уровне региона, выявления отраслей, которые смогут поднять экономику региона и оказать мультиплицирующее воздействие на развитие сопряженных секторов регионального хозяйства.

Для научно обоснованной оценки внутренних проблем региона необходимо ввести понятие «потенциал развития региона».

Потенциал развития региона означает исходные возможности ЭКОНОМИКУ! региона и входящих в его состав структурных подразделений (районов и городов), способность ее к росту,

внедрению технологических и управленческих инноваций, совершенствованию внутренних отраслевых, социальных, политических и демографических подсистем. Основные составные элементы потенциала развития региона следующие: индустриальное развитие, социальные факторы, финансовые показатели, показатели ресурсного потенциала.

1. Показатели индустриального развития региона. Основными показателями, характеризующими производственный потенциал региональной экономики, являются: объем выпуска промышленной продукции, производственный потенциал региона, объем инвестиций в основной капитал, инвестиционная активность, износ основных фондов.

По уровню индустриального развития можно выделить следующие:

В первую группу входят крупнейшие города региона и районы, имеющие преимущественно промышленную специализацию.

Вторая группа включает в себя районы, занимающие по уровню промышленного развития среднее место. В этой группе можно выделить как «точки роста», имеющие высокий показатель по инвестиционному уровню, так и депрессивные районы.

Третья группа состоит из районов, имеющих низкий уровень развития промышленного производства. Это преимущественно аграрные и экономически слаборазвитые районы. Однако потенциал этой группы районов может оказаться достаточно высоким, что находит отражение в уровне инвестиционной активности, а также в степени износа основных фондов.

Чем менее развит тот или иной район, тем больше отдача от каждого конкретного эффективного производственного проекта. Для качественного изменения технологической структуры фондов экономически крепких районов необходимы значительные капитальные вложения.

2. Социальные факторы развития региона. К ним относятся комплексный коэффициент уровня жизни, уровень денежных доходов на душу населения, сальдо миграции, безработица. Показатель уровня жизни очень тесно связан с денежными доходами населения.

Чем меньше население района, тем выше уровень обеспеченности населения объектами социальной инфраструктуры.

Такая ситуация характерна, как правило, для районов с высоким уровнем миграции.

Одной из причин роста миграции является сворачивание производства в депрессивных районах, стремление к сокращению затрат на социальную инфраструктуру, переход к вахтенному способу добычи и т.п. Структурная безработица не только привела к быстрому сокращению уровня жизни, но и подстегнула миграционные процессы.

Ранжирование районов и городов региона по пяти основным социальным факторам позволяет определить коэффициенты социального развития, представляющие собой среднюю сумму мест. Острота социальных проблем, высокий уровень внешней миграции, безработицы, падение уровня жизни тормозят экономический рост в перспективных группах регионов, в то же время районы, где социальная ситуация стабильна, получают дополнительные возможности.

3. Финансовые показатели региона. В качестве основных финансовых индикаторов экономики районов можно отметить следующие группы параметров:

- процент дотаций республиканского бюджета в доходной части районного бюджета, процент планового дефицита местного бюджета, процент выполнения плана поступления налогов и других обязательных платежей в местный бюджет;
- отношение расходов на заработную плату бюджетных служащих, текущих материальных затрат и социальных государственных капитальных вложений к собственным доходам районного бюджета;
- структура дебиторской и кредиторской задолженности предприятий промышленности, транспорта, связи и строительства.

Если первая группа параметров в основном описывает бюджетную динамику, то вторая более явно показывает степень дотационности районного бюджета, его зависимость от регионального бюджета и государственной инвестиционной программы. Третья группа показателей отражает текущую финансовую ситуацию на промышленных предприятиях района, составляющих основу местной налогооблагаемой базы.

4. Показатели ресурсного потенциала.

На основе данной системы показателей может быть проведена классификации регионов по потенциалу развития. При этом регионы могут быть структурированы на следующие три группы:

- обладающие значительными потенциалами роста. У этих районов имеются достаточные резервы к саморазвитию;
- нейтральные, находящиеся в пограничном положении. Экономика этих районов способна и к росту, и к кризису. В эту группу входят как районы, где высокому уровню жизни соответствуют высокая миграция и низкая инвестиционная активность, так и районы с низким уровнем жизни, но со стабильной промышленной и инвестиционной ситуацией;
- депрессивные районы, которые не имеют реальных возможностей саморазвития. К депрессивным относятся не только преимущественно аграрные или отдаленные районы, но и ряд промышленных районов, где закрываются градообразующие промышленные предприятия, высока структурная безработица, а следовательно, и миграция.

Подобного рода ранжирование региональных субъектов имеет определяющее значение при выработке и проведении обоснованной инвестиционной политики региона.

Принципы региональной политики являются той основой, на которой базируются разработка и реализация региональной экономической политики. Они детерминированы внешними и внутренними условиями, применительно к которым формируются.

К принципам региональной политики относятся:

- экологическая защита на основе которой можно добиться целостного подхода к решению территориальных проблем отдельных субъектов РУз их ассоциативных образований. Проблема сохранения экологического «каркаса» с особенностями традиционного природопользования;
- отраслевая специализация регионов, структурная перестройка которых осуществляется в соответствии с научно-технической и инвестиционной политикой страны;
- использование прогрессивных форм пространственной организации общественного производства и размещения квалифицированных кадров;
- формирование равных институциональных условий, преодоление региональных различий в уровне экономического

развития территориальной структуры хозяйства с учетом социальной, этнополитической и экологической обстановки.

Результаты опубликованных исследований свидетельствуют об усилении неоднородности экономического пространства страны за годы рыночных преобразований. Поэтому существенно возрастает значение формирования системы государственного регулирования территориального развития страны, поиска механизма согласования двух взаимосвязанных процессов: укрепления властной вертикали и расширения самостоятельности регионов в Узбекистане.

Территориальное регулирование экономики — это процесс выработки и установления рациональных территориальных пропорций в развитии экономики страны и способ проведения региональной экономической политики.

7.3. Методы государственного регулирования экономики региона

Региональное экономическое пространство представляет собой систему экономических связей, постоянно развивающихся и углубляющихся в процессе переплетения, взаимного дополнения и обеспечения экономической целесообразности хозяйствующих структур, между которыми имеет место устойчивое территориальное разделение труда.

Общее экономическое пространство формируется как сочетание различных хозяйств, независимо от величины их потенциала, формы собственности, технологического уклада. Главное, чтобы они были связаны между собой устойчивым разделением труда, а их интересы в экономических связях совпадали. При этом важно, чтобы общее экономическое пространство формировалось не как временные отношения между хозяйствующими субъектами региона, а как определенное состояние функционирования взаимосвязанных хозяйственных структур.

Региональное экономическое пространство имеет внутренне противоречивый характер. Источники его самодвижения и саморазвития находятся в объективно обусловленных противоречиях, наличествующих внутри хозяйствующих субъектов, связанных между собой разделением труда

Объекты государственного регулирования экономики в регионе многообразны, в качестве таковых выступают: экономический цикл; отраслевая и территориальная структура хозяйства; условия накопления капитала; занятость; денежное обращение; цены; НИОКР; условия конкуренции; социальные отношения; подготовка и переподготовка кадров; окружающая среда; внешнеэкономические связи.

Важнейшими направлениями государственного долгосрочного регулирования экономики на современном этапе являются:

- 1) эффективное использование государственной собственности на средства производства и природные ресурсы;
- 2) поддержка и стимулирование роста в отдельных отраслях промышленности;
- 3) проведение общегосударственной инновационной политики;
- 4) регулирование товарных, ресурсных и финансовых рынков;
- 5) регулирование регионального развития.

Среди методов регулирования регионального развития выделяют прямые и косвенные. Прямое государственное вмешательство осуществляется путем использования административных средств, которые базируются на силе государственной власти и включают меры разрешения, запрета и принуждения. Косвенное регулирование осуществляется с помощью различных мер экономической политики.

В условиях демократизации управленческих функций меняются механизмы мотивации принятия решений и соотношение экономических и административных методов управления (табл. 1).

Административные методы регулирования регионального развития базируются на отношениях власти и подчинения, характерных для властных структур, и осуществляются в форме:

- административных распоряжений, постановлений, адресуемых субъектам регионального воспроизводственного процесса, воздействующих на конкретно сложившуюся ситуацию;
- правил, регулирующих деятельность функционирующих в регионе предприятий и организаций различных форм собственности (нормативное регулирование);
- рекомендаций, а также контроля (например, финансово-бюджетного) и надзора (например, санитарно-эпидемиологического).

Административные методы предусматривают возможности применения принуждения в отношении отдельных предприятий, нарушающих установленные правила.

С помощью административных методов местные органы управления регулируют процессы приватизации, решают вопросы привлечения иностранного капитала, использования региональных природных ресурсов, а также вопросы, связанные с социальными процессами.

Таблица 7.1. Отличительные особенности административных и экономических методов регулирования регионального воспроизводственного процесса

Административные методы	Экономические методы
Основаны на конкретно-адресных заданиях, ориентированных на достижение целей системы путем формирования ее четкой структуры, создания условий для подготовки, принятия и реализации управленческих решений	Базируются на общих правилах поведения, выбора маневра экономической стратегии
Выражают прямое воздействие на управляемые объекты, преследуют преимущественно интересы органа управления	Оказывают косвенное воздействие на объекты управления, учитывают экономические интересы предприятий различных форм собственности
Основная доля ответственности за принимаемые решения ложится на орган управления, права управляемых объектов ограничены	Предполагают полную самостоятельность хозяйствующих субъектов при высокой ответственности за предпринимаемые действия и их последствия
Административные распоряжения, как правило, однозначны, требуют обязательного исполнения, не допускают существенных отклонений от распоряжений	Побуждают хозяйствующие субъекты к подготовке альтернативных решений и выбору оптимального решения с точки зрения интересов данного субъекта и с учетом допустимого экономического риска

Только административные методы не могут обеспечить эффективное решение всех проблем, возникающих в процессе регионального воспроизводства. Поэтому административные методы должны использоваться в сочетании с экономическими.

Сущность *экономических методов* состоит в косвенном воздействии на процесс регионального воспроизводства — через экономические интересы субъектов с помощью таких рычагов, как налоги, льготы, кредиты, субвенции и др., по возможности без прямого вмешательства местных органов управления, но в установленных этими органами рамках. Таким образом, в основе экономических методов регулирования лежат экономическая заинтересованность и ответственность предприятия и организаций — субъектов регионального воспроизводственного процесса за последствия принимаемых решений и участие в выполнении задач комплексного социально-экономического развития региона.

Производственно-отраслевые ориентиры территорий, сложившиеся в советский период развития, недостаточно стимулируют привлечение частных инвестиций, разработку и реализацию новых технологий. Все это определяет уникальность региональной ситуации в сложности использования имеющегося положительного зарубежного опыта в их разрешении.

Государственный заказ как инструмент прямого регулирования регионального воспроизводства. Государственный заказ в соответствии с действующим представляет собой совокупность заключенных государственных контрактов на поставку товаров, производство работ, оказание услуг за счет средств регионального бюджетов

Государственный заказ — инструмент прямого регулирования экономики, с помощью которого реализуются приоритетные потребности государства в товарах (работах, услугах). Он призван стимулировать платежеспособный спрос, способствуя установлению и поддержанию связей между производителями и потребителями в тех сферах социально-экономической деятельности, где возможности рыночных механизмов саморегуляции объективно ограничены, а ценовые «сигналы» не отражают реального соотношения между спросом и предложением.

Государственный заказ оформляется прямым соглашением между государством и рыночными агентами, предусматривает экономическую ответственность не только исполнителей, но и всех

остальных участников: заказчиков, посредников, институтов, финансирующих исполнение заказа. Он формируется исходя из основных задач и функций, конституционно закрепленных за каждым уровнем государственной власти.

Различают заказы регионального уровня. Основные принципы и порядок формирования, финансирования и размещения государственного заказа устанавливаются государственным законодательством. Те от имени государства в рамках выделенных финансовых ресурсов размещают заказы среди подрядчиков и наряду с ними несут ответственность за их выполнение. Финансирование государственного заказа осуществляется за счет средств бюджета того уровня, на котором он формируется, и привлекаемых внебюджетных источников, в том числе средств заинтересованных частных (зарубежных) инвесторов. Заказы размещаются и финансируются либо через механизм государственных контрактов, заключаемых между заказчиком и подрядчиком (предприятием, организацией, учреждением), либо путем прямого субсидирования производства определенных видов товаров, работ, услуг (что имеет место главным образом при финансировании заказов в сфере здравоохранения, науки, образования и т.д.).

Государственный контракт — договор, заключенный органом государственной власти, бюджетным учреждением, уполномоченным органом или организацией от имени РУз субъекта РУз физическими или юридическими лицами в целях обеспечения государственных нужд, предусмотренных в расходах соответствующего бюджета

Различают два основных типа контрактов: фиксированной цены и возмещаемых издержек. Первые предполагают предварительное определение и фиксирование величины издержек, исходя из сложившейся рыночной конъюнктуры, что допускает широкую самостоятельность подрядчика при выполнении заказа. В случае превышения заранее установленной контрактной цены подрядчик принимает на себя и весь финансовый риск. Контракты данного типа получили распространение при размещении заказов на производство и поставку гражданской продукции текущего ассортимента.

Реализация контрактов второго типа базируется на том, что величина издержек на реализацию мероприятия заранее не фиксируется и государственные органы власти возмещают все затраты на мероприятие, оговоренное в контракте.

ГЛАВА 8. МОДЕЛИРОВАНИЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

8.1 Модель национального дохода.

Цель изучения макроэкономики состоит не только в объяснении экономических явлений, но и в усовершенствовании экономической политики. В отличие от микроэкономики макроэкономика является эклектичной, т. е. не существует единственной общей модели, способной объяснить все явления и ответить на все вопросы, необходим постоянный непрерывный процесс исследования.

Используется множество различных моделей, каждая из которых решает определенную задачу. Между ними существует определенная связь. Принятие экономических решений базируется на статистической информации.

Важнейшими показателями состояния экономики являются:

1. Валовой национальный продукт.
2. Уровень безработицы.
3. Темп инфляции.
4. Распределение душевого дохода.

Определения и составляющие национального дохода. Валовой национальный продукт (ВНП) — это общий объем производства товаров и услуг в государстве, выраженный в денежных единицах за год.

При вычислении ВНП необходимо избегать двойного счета. ВНП вычисляется только по конечным продуктам, исключая промежуточные стадии (например, запчасти к машинам не учитываются отдельно, в ВНП войдут только автомобили).

Одним из методов подсчета ВНП является сложение стоимостей, добавленных на каждом этапе производства.

Добавленная стоимость — это стоимость произведенной продукции, но не стоимость приобретенной фирмой промежуточной продукции.

ВНП — это сумма добавленных стоимостей всех фирм. Надо отметить, что существуют услуги, не имеющие рыночной цены, например, услуги милиции или пожарных, такие услуги оцениваются по условно начисленной стоимости.

ВНП бывает:

- 1) номинальный, т. е. вычисляется в ценах текущего года и зависит от инфляции;
- 2) реальный, вычисляется в ценах базового года (выбранного заранее) и более объективно отражает реальность.

ВНП — это все, что покупается и потребляется членами общества.

Расходы членов общества можно разделить на 4 категории:

1. С — потребление.
2. I — инвестиции.
3. О — правительственные расходы.
4. N_x — чистый экспорт (разность между экспортом и импортом данной страны).

ВНП будем обозначать через Y:

$$Y = C + I + C + N_x$$

Рассмотрим закрытую экономику (нет импорта): $N = 0$. Часто в качестве показателя экономического состояния используется чистый национальный продукт (ЧНП)

Чистый национальный продукт равен разности валового национального продукта и стоимости износа основного капитала.

Записывать здесь и далее по тексту аналогичные формулы будем следующим образом:

ЧНП = ВНП - (минус) стоимость износа основного капитала (это величина, на которую уменьшается стоимость предприятий, оборудования, зданий за один год).

Национальный доход (НД) (равен) = ЧНП — косвенные налоги (это разница между ценой, которую платит покупатель, и продажной ценой фирмы). Так как фирмы не получают эту разницу, то ее надо вычесть из ЧНП.

НД складывается из:

- 1) оплаты труда, получаемой работниками;
 - 2) доходов собственников мелких предприятий;
 - 3) рентного дохода — дохода владельцев недвижимости и земли;
 - 4) прибыли крупных корпораций;
 - 5) чистого процента, т. е. платежа за использование капитала.
- Вернемся к составляющим ВНП:

$$Y = C + I + C. \quad (8.1)$$

Тождество (2:1) называется основным тождеством национальных счетов или тождеством равновесия рынка товаров:

Y (слева) — это ВВП;

$C + I + O$ (справа) — использование этого продукта. Равенство означает, что используется ровно столько, сколько произведено.

Рассмотрим схему (рис. 1) кругооборота денег (платежей) в закрытой экономике.

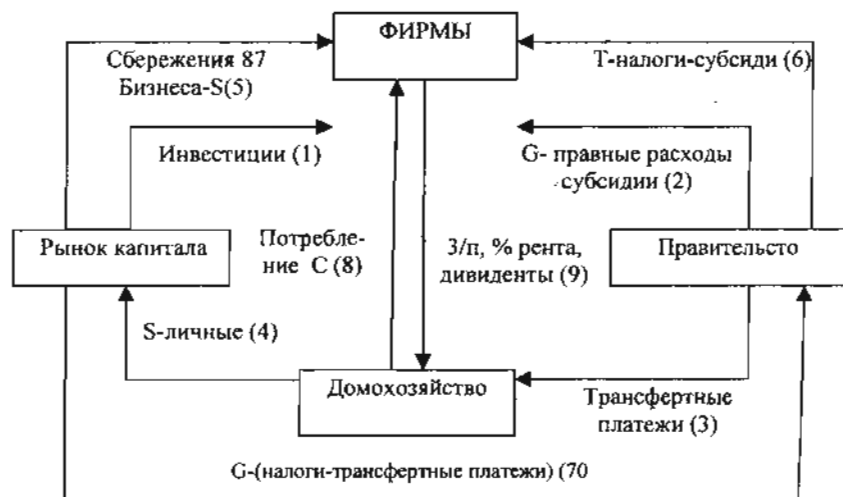


Рис. 1. Кругооборот денег в закрытой экономике

Потребление C может быть представлено функцией следующим образом:

$C = c(Y - T)$, где T — налоги, c — склонность к потреблению. Причем $c \in (0, 1)$, а это означает, что $(Y - T)$ — доход, который остается у человека или государства после уплаты налогов, он делится в дальнейшем на сбережение и потребление.

Если s — склонность к сбережению, то $s + c = 1$, тогда Y может быть выражено следующей формулой:

$$Y = c(Y - T) + I + C,$$

или

$$Y = \frac{I + G - cT}{1 - c}.$$

Рынок капитала — это экономические институты, которые аккумулируют (собирают) денежные средства. Например, банки, акционерные компании и т. п. (см. рис. 1).

В основное тождество рынка товаров входят инвестиции I .

Инвестиция — это функция от процентной ставки.

Процентная ставка (r) — это тот процент денег, который пользователь капитала должен заплатить владельцу.

Чем выше r , тем ниже объем инвестиций, так как пользователю капитала при высокой процентной ставке невыгодно брать кредиты. Зависимость инвестиций от r называется инвестиционной функцией $I(r)$ (рис. 42).

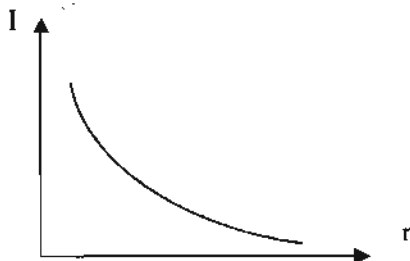


Рис. 42.

Таким образом, основное тождество — выражение (1), может быть записано так: $Y = c(Y - T) + I(r) + G$. Сбережения S могут быть записаны в виде: $S = Y - T - C$, так как сбережения — это та часть денег, которая остается после уплаты налогов и потребления. Используя выражение 8.1), запишем основное тождество рынка капиталов:

$$\underbrace{(Y - T - C)}_{\text{частные сбережения } S} + \underbrace{(T - G)}_{\text{сбережения правительства}} = I \quad (8.2)$$

Разница $(T - G)$ — это превышение налогов над государственными расходами, т. е. сбережения правительства.

Процентная ставка r определяется из модели равновесия денежного рынка (рис. 43).

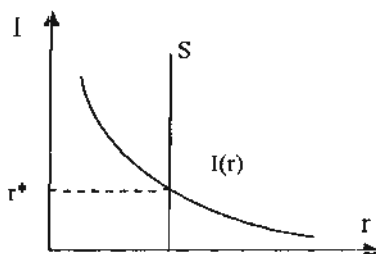


Рис. 3.

Здесь r^* — равновесная процентная ставка, т. е. процентная ставка, установленная в данной экономике при фиксированном уровне сбережений.

Рассмотрим пример использования модели равновесия денежного рынка.

Предположим, что объем валового национального продукта ВВП остается неизменным и правительство увеличило свои расходы на АО. Это приведет к увеличению правой части равенства (8.1). Так как уровень ВВП, т. е. левая часть равенства, постоянен, то должен снизиться объем инвестиций, т. е. повысится процентная ставка и произойдет вытеснение инвестиций государственными закупками.

Принципы распределения национального дохода. Национальный доход распределяется между фирмами и владельцами труда (т.е. домохозяйствами). Будем рассматривать неоклассическую теорию распределения НД, так как она признана большинством.

Обозначим через P — среднюю совокупную цену единицы продукции. Пусть w — зарплата работника, r — плата за пользование капитала (процентная ставка).

Предположим, что домохозяйства являются не только владельцами труда, но и владельцами капитала, который необходим фирмам для своего производства. И фирмы должны покупать этот труд и капитал.)

Пусть K — количество капитала, L — количество труда.

Фирмы производят продукцию Y в соответствии с производственной функцией: $Y = F(K, L)$ и их целью является максимизация прибыли.

Обозначим прибыль через $\pi = PY - wL - rK$,
 где PY — доход; wL — зарплата, расходы на привлеченный труд;
 rK — количество труда, расходы на привлеченный капитал

Рассмотрим $\max_{L,K} \pi$ максимум прибыли π по количеству привлеченного труда и капитала.

Пусть MPL — предельная производительность труда, т. е. прирост производства при возрастании труда на одну единицу - $\frac{\partial Y}{\partial L}$;

MPK — предельная производительность капитала $\frac{\partial Y}{\partial K}$

Тогда:

$$\begin{cases} \frac{\partial \pi}{\partial L} = P \cdot MPL - w, & MPL = \frac{w}{P}, \\ \frac{\partial \pi}{\partial K} = P \cdot MPK - r, & MPK = \frac{r}{P}. \end{cases}$$

Таким образом, оптимальное количество труда и капитала определяются этими равенствами и предельная производительность труда MPL должна быть равна реальной зарплате, т. е. отношению зарплаты к ценам (покупательная способность зарплаты).

MPK должна быть равна реальной процентной ставке, т. е. равна издержкам использования одной единицы капитала, выраженной в единицах товара, а не в денежных единицах.

Значит, общие затраты фирмы на зарплату — это произведение $MPL \cdot L$, так как MPL — реальная зарплата, а $MPK \cdot K$ — расходы фирмы на приобретение капитала. Тогда общая экономическая прибыль фирмы в товарных единицах будет равна значению $Y - MPL \cdot L - MPK \cdot K$.

Значит, ВВП (Y) представляет собой сумму экономической прибыли фирм, доходов работников и доходов владельцев капитала: $Y = \text{эк.пр.} + MPL \cdot L + MPK \cdot K$.

Значит, доход экономики распределяется между работниками, собственниками капитала и владельцами фирм в соответствии с

предельной производительностью труда и капитала (MPL и MPK) в данной экономике.

Таков принцип распределения ВВП.

8.2 Моделирование занятости и инфляции

1. **Уровень безработицы.** Введем некоторые обозначения. Пусть E - все трудоспособное население (не входят инвалиды, пенсионеры и т. д.), L все работающие, U - все безработные, тогда

$$E = L + U.$$

$E = \text{const}$, тогда s — показатель уровня увольнения рабочих, т.е. это доля занятых, ежемесячно теряющих работу.

Пусть j - показатель уровня трудоустройства, т.е. доля безработных, ежемесячно находящих работу, тогда в течение этого месяца количество людей, нанятых на работу - jU , а sL - число людей, потерявших работу.

Уровнем безработицы называется отношение количества безработных к общему числу трудоспособных: U/E .

Если уровень безработицы постоянен и равен значению U/E , то количество принятых на работу должно совпадать с количеством уволенных, т.е. должно выполняться такое равенство:

$$jU = sL; jU = s(E - U),$$

значит:

$$j \frac{U}{E} = s(1 - \frac{U}{E}), \Rightarrow \frac{U}{E} = \frac{s}{s + j} - \text{уровень безработицы (в\%)}$$

Если государство желает повлиять на уровень безработицы, то оно должно повлиять на показатель уровня увольнения (трудоустройства)

После потери предыдущей работы работнику требуются некоторое время для устройства на новую, так как он может отказаться от нескольких первых попавшихся мест и должен найти работу, соответствующую именно его способностям и требованиям.

Безработица, вызванная тем, что установление соответствия между работниками и рабочими местами требует времени, называется *фрикционной безработицей*.

Определенный уровень фрикционной безработицы неизбежен, он называется естественным уровнем безработицы.

Экономисты используют термин "фрикционная безработица" (она связана с поисками или ожиданием работы) в отношении работников, которые ищут работу или ждут получения работы в ближайшем будущем. Фрикционная безработица незаметно переходит во вторую категорию, которая называется "структурной безработицей". С течением времени в структуре потребительского спроса и в технологиях происходят важные изменения, которые, в свою очередь, изменяют структуру общего спроса на рабочую силу. Из-за таких изменений спрос на некоторые виды профессий уменьшается или вовсе прекращается. Спрос на другие виды профессий, включая новые, ранее не существовавшие, увеличивается. Возникает безработица потому, что рабочая сила реагирует медленно и ее структура полностью не отвечает новой структуре рабочих мест. В результате оказывается, что у некоторых специалистов нет таких навыков, которые можно быстро продать; их навыки и опыт устарели и стали ненужными из-за изменений в технологии и характере потребительского спроса. К тому же постоянно меняется географическое распределение рабочих мест.

Пример 1. Много лет тому назад высококвалифицированные стеклодувы остались без работы вследствие изобретения станков, на которых изготавливаются бутылки.

Пример 2. Американский обувщик, оставшийся без работы из-за конкуренции импортной продукции, не может стать, например, программистом на компьютере, не пройдя серьезной переподготовки, а может, — и не перемены места жительства.

Существенное различие между фрикционной и структурной безработицей состоит в том, что у "фрикционных" безработных есть навыки, которые они могут продать, а "структурные" безработные не могут сразу получить работу без переподготовки, дополнительного обучения, а то и перемены места жительства; фрикционная безработица носит более краткосрочный характер, а структурная — более долговременная и поэтому считается более серьезной.

Полная занятость не означает абсолютного отсутствия безработицы. Точнее говоря, уровень безработицы при полной занятости равен сумме уровней фрикционной и структурной безработицы.

Уровень безработицы при полной занятости называется естественным уровнем безработицы.

Полный или естественный уровень безработицы возникает при сбалансированности рынков рабочей силы, т. е. когда количество ищущих работу равно числу свободных рабочих мест.

2. Определение уровня безработицы. Для определения уровня безработицы все население подразделяется на три большие группы.

В 1-ю группу входят лица, не достигшие 16 лет, а также лица, находящиеся в специализированных учреждениях, например в психиатрических больницах или в исправительных заведениях. В эту группу включены лица, которые не считаются потенциальными компонентами рабочей силы.

2-ю группу, которая называется "выбывшие из состава рабочей силы", составляют взрослые, потенциально имеющие возможность работать (надомники, учащиеся, пенсионеры), но по какой-то причине не работающие и не ищущие работу.

3-я группа — это рабочая сила. В эту группу входят все лица, которые могут и хотят работать. Считается, что рабочая сила состоит из работающих и безработных, но активно ищущих работу.

Уровень безработицы — это процент безработной части рабочей силы:

$$\text{Уровень безработицы} = \frac{\text{Безработица}}{\text{Рабочая сила}} * 100\%$$

Уровень безработицы может меняться в зависимости от мер правительства.

Меры по уменьшению естественного уровня безработицы, т. е. меры, связанные с уменьшением интервала времени поиска работы:

1) улучшение информации о вакансиях (т. е. информационная поддержка служб занятости, газет, телеканалов на эту тему);

2) программа профессиональной переподготовки.

Меры, увеличивающие естественный уровень безработицы: частичное или полное страхование по безработице (т. е. работнику в течение некоторого времени после потери работы выплачивается процент его зарплаты) (при полном — 100%). Это страхование позволяет работнику искать работу в течение большего времени.

3. Классическая и кейнсианская модели безработицы. Классики считают, что причина безработицы заключается в слишком высокой реальной заработной плате.

Кейнсианцы считают, что причина безработицы заключается в недостаточном спросе на товары.

Схемы решения проблемы борьбы с безработицей также различны для сторонников этих теорий.

Классики считают, что для уменьшения безработицы достаточно уменьшить зарплату, "позволив" законам рынка установить равновесный уровень зарплаты.

Кейнсианцы, напротив, считали, что необходимо стимулировать совокупный спрос путем снижения налогов, повышения правительственных расходов, увеличением инвестиций и т. д.

Из формулы (8.1) следует (что входит в совокупный спрос):
 $Y \uparrow \Rightarrow P \downarrow$ (увеличение ВВП приводит к уменьшению спроса, см. рис. 4)

Общее для них.

Пусть I — уровень занятости.

$F(I)$ — значение производственной функции при числе занятых I .

Как обычно, производственная функция представляет технологические (производственные) возможности экономики. Пусть предложение рабочей силы является абсолютно неэластичным от реальной заработной платы. Это означает, что при любом среднем уровне реальной зарплаты существует некоторое количество работников, желающих устроиться на работу. Это I_0 — будем называть уровнем полной занятости (рис. 4), т. е. все кто может — работают, тогда $F(I_0)$ — уровень производства при полной занятости.

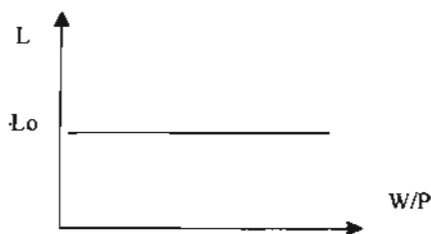


Рис. 4

Классическая теория безработицы. Классики предполагают, что причины безработицы коренятся в рынке труда.

Рынок труда — это спрос и предложение на труд.

Подсчитаем спрос на рабочую силу, исходящий от фирм в предположении, что каждая фирма нанимает столько работников, сколько необходимо для максимизации ее прибыли.

Пусть P — цена продукции фирмы, Y — объем продаж, w — заработная плата, тогда прибыль этой фирмы имеет вид:

$\max(PY - wL)$, при $Y < F(L)$ объем производства фирмы не может превышать ее производственных возможностей.

Решим эту задачу (максимизации).

Имеет смысл взять $Y = F(L)$ (так как ищем $\max$), тогда будем искать максимум функции $(P F(L) - wL)$.

Возьмем производную по L и приравняем к 0.

$P F'(L) - w = 0$, т. е. $F'(L) = w/P$, тогда решение этого уравнения есть $L^* = F'^{-1}(w/P)$ оптимальный уровень рабочей силы для этой фирмы. L^* будем называть L_c (от classic) занятости в классической модели.

Эта функция имеет такой вид (рис. 5)

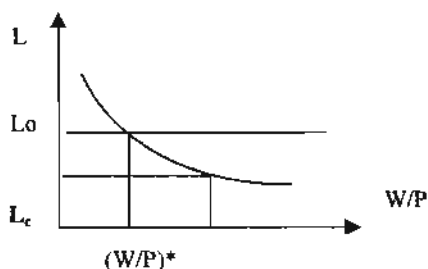


Рис. 5.

$F'(w/P)$ - зависимость привлеченного труда L_c от реальной заработной платы изображена на рис. 5.

Если реальная заработная плата $(w/P)^*$ (рис. 5 в точке пересечения графика с L_0), то мы имеем уровень занятости, равный L_0 , т. е. наблюдается полная занятость.

Таким образом, безработица будет существовать, если реальная заработная плата будет выше, чем $(w/P)^*$, так как в этом случае L_c находится ниже уровня полной занятости L_0 , то $L_c < L_0$.

Кейнсианская модель безработицы. В кейнсианском случае все определяется совокупным спросом. Совокупный спрос представляет собой сумму потребления, инвестиций и правительственных расходов.

Все эти компоненты являются функциями от национального дохода (например, потребление зависит от C — склонности к потреблению, рис. 6):

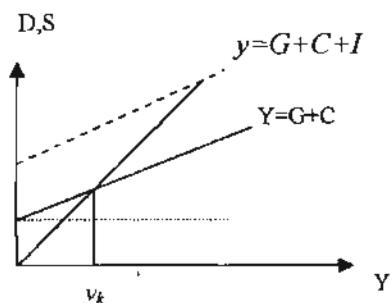


Рис. 6.

y_k — точка равенства совокупного спроса национального производства ВВП.

Индекс k обозначает, что это оптимальное производство в кейнсианской модели;

$y_k = F(I)$ — производственная функция, l_k — соответствующий уровень занятости;

$$l_k = F^{-1}(y_k)$$

Таким образом, оптимальный уровень занятости определяется в кейнсианской модели подстановкой равновесного уровня y_k ВВП в обратную функцию.

Если получившийся l_k ниже уровня полной занятости l_0 , то это значит, что $y_k < F(l_0)$, т. е. в модели кейнсианского креста слишком низкий совокупный спрос.

Если повысить совокупный спрос (указанный штрихом), то соответствующий равновесный уровень занятости увеличится.

Совокупный спрос можно увеличить уменьшением налогов T или увеличением правительственных расходов G .

Как кейнсианская, так и классическая модели имеют недостатки.

Классики не учитывают того факта, что кроме производственной функции на прибыль также влияет спрос на товар, т. е. равновесный уровень производства может быть настолько велик, что не может быть раскуплен.

Кейнсианцы, напротив, игнорируют тот факт, что совокупный спрос может быть настолько велик, что равновесный уровень производства будет определяться производственной функцией, а не этим спросом.

Обе эти модели применимы в некоторых строго определенных экономических условиях, т. е. являются частями более общей модели, лишенной этих недостатков.

Такую синтезирующую модель предложили в 1968 г. Солоу и Стиглиц.

Предположим, мы находимся в рамках классической модели, когда занятость определяется реальной заработной платой.

Причины, мешающие установить равновесную заработную плату для достижения полной занятости:

1. *Закон о минимальной заработной плате.* Правительство препятствует падению заработной платы до равновесного уровня, устанавливая для всех фирм минимальные ставки оплаты труда. Считается, что наибольшее влияние этот закон оказывает на подростковую безработицу, так как работодатели не желают брать подростков на обычную зарплату, а меньше заплатить им не разрешает закон. Выход: установление для подростков минимальной заработной платы (более низкой).

2. *Монопольная власть профсоюзов.*

Профсоюзы заключают договор с работодателем, добиваются завышенной заработной платы под угрозой забастовать. В результате монопольной деятельности профсоюзов общество подразделяется как бы на две части:

1) инсайдеры — работники, уже занятые на фирмах. Этим работникам выгоден высокий уровень зарплаты;

2) аутсайдеры — работники, которые не имеют работы на данный момент. Им выгоден более низкий уровень заработной платы, так как это увеличивает общее количество свободных рабочих мест.

Для того, чтобы избежать противоречия между инсайдерами и аутсайдерами, решение о размере заработной платы должно приниматься не на профсоюзном, а на общенациональном уровне.

3. Существует *система заработной платы*, стимулирующая эффективный труд. Высокая заработная плата повышает производительность работников, т. е. нельзя снизить зарплату из страха потерять производительность труда и из страха увеличить текучесть лучших кадров.

4. Инфляция и кривая Филлипса. Инфляция — что это такое?

Как экономическое явление инфляция существует уже длительное время. Считается, что она появилась чуть ли не с возникновением денег, с функционированием которых неразрывно связана. Термин "инфляция" (от лат. *inflatio* — вздутие) впервые стал употребляться в Северной Америке в период гражданской войны 1861—1865 гг. и обозначал процесс разбухания бумажно-денежного обращения. В XIX в. этот термин употреблялся также в Англии и Франции. Широкое распространение в экономической литературе понятие "инфляция" получило в XX в. после Первой мировой войны, а в советской экономической литературе — с середины 20-х гг.

Инфляция — это средство перераспределения общественного богатства между различными классами и группами населения путем переполнения каналов обращения денежной массой сверх потребностей товарооборота, что вызывает обесценивание денежной единицы и соответственно рост товарных цен.

Самыми яркими примерами, подтверждающими сказанное выше, являются гиперинфляция в Веймарской Германии конца 20-х — начала 30-х гг. XX в., приведшая к власти Гитлера, а также гиперинфляция в 90-х гг. XX в., следствием которой стало катастрофическое расслоение жизненного уровня различных групп населения.

Итак, инфляция — это не только повышение общего уровня цен. Это — рост стоимости жизни. Если хлеб стоил 20 при заработной плате 200 сум и стал стоить 400 сум при заработной плате 400 000 сум, то кажется, что стоимость жизни не изменилась, изменилась только покупательная способность, или ценность денег, но инфляция не может не сопровождаться ростом стоимости жизни, так как цены при инфляции имеют тенденцию подниматься очень неравномерно.

Причины инфляции

1. *Инфляция спроса*. Повышение цен может быть объяснено избыточным спросом. Когда все имеющиеся ресурсы уже

задействованы, дальнейший рост спроса уже не может привести к увеличению объема выпуска товаров, но будет приводить к повышению цен на производимые товары.

2. *Инфляция предложения.* Удорожание энергии и сырья, неоправданное повышение заработной платы повышают издержки производства на единицу продукции. Повышение издержек сокращает объем продукции, который фирмы готовы предложить при существующем уровне цен. В результате сокращается предложение товара при неизменившемся спросе и повышается уровень цен. Другими словами, инфляция — это дисбаланс между совокупным спросом и совокупным предложением.

При определенных обстоятельствах источником инфляции может стать рост зарплат под давлением профсоюзов. Если повышение заработной платы не уравнивается повышением производительности труда, то увеличиваются издержки на единицу продукции.

Не следует путать эту ситуацию с другой, когда заработная плата должна индексироваться вследствие уже имеющейся инфляции.

Факторы, влияющие на инфляцию. Факторы инфляции чаще всего носят денежный характер. Прежде всего это дефицит государственного бюджета. В этом случае Центробанк может замещать дефицит денег эмиссией банкнот, а коммерческие банки — расширением кредита, т. е. созданием денег в безналичной форме.

В результате увеличения количества денег как в наличной, так и в безналичной форме происходит их обесценивание.

Гиперинфляция — это период чрезвычайно быстрого роста номинальной денежной массы, вызывающий инфляцию, годовая норма которой достигает 1000% и более.

Измерение инфляции. Уровень инфляции для данного года вычисляется следующим образом. Рассчитывается индекс цен для данного года. Для этого выбирается базовый период (например, за базу принимается год), при этом уровень цен принимается за 100 (берутся цены определенного набора товаров):

Индекс цен для данного года = $\frac{\text{Цена рыночной корзины текущего года}}{\text{Цена базового года на товары рыночной корзины текущего года}} \times 100$

Это — уровень инфляции.

Темп инфляции для данного года равен частному:

Индекс цен текущего года – (Индекс цен прошедшего года) / (Индекс цен текущего года) × 100

Правило величины 70 позволяет быстро подсчитать количество лет (месяцев), необходимых для удвоения уровня цен. Для этого нужно разделить число 70 на ежегодный (ежемесячный) уровень инфляции.

Приблизительное количество лет (месяцев), необходимых для удвоения уровня цен = 70 / (Темп ежегодного увеличения уровня цен (%))

То есть инфляция может быть понята в двух смыслах:

- 1) рост цен за некоторый период, выраженный в %;
- 2) как увеличение не обеспеченной товарами денежной массы

Будем рассматривать инфляцию в первом смысле.

Инфляция как рост цен — это негативное общественное явление. Ее последствия:

1) кредитная неопределенность — опасность давать деньги в кредит из-за боязни их обесценивания при возврате;

2) снижение эффективности налогового законодательства. Многие положения налогового закона составлены без учета инфляции;

3) необходимость часто менять каталоги цен;

4) неудобство жизни в условиях постоянно меняющихся цен, невозможность планирования семейного бюджета и вообще использования денег как мерила ценности;

5) уменьшение реальных доходов социально не защищенных слоев населения, например, получающих фиксированную пенсию.

Таким образом, перед правительством стоит задача не только уменьшения уровня безработицы, но и снижения инфляции.

Связь между безработицей и инфляцией задается кривой Филлипса. Из классической модели безработицы следует, что при стабильной номинальной заработной плате рост цен приводит к снижению реальной заработной платы, а следовательно, к увеличению числа занятых или снижению безработицы. На самом деле номинальная заработная плата также увеличивается, но не так быстро, как цены. Цены и заработная плата влияют друг на друга.

Влияние заработной платы на цену продукции. Цена отражает предельные издержки на производство продукции. Издержки подразделяются на две части:

- 1) затраты на труд;
- 2) затраты на капитал.

Пусть P - цена единицы продукции, w - заработная плата работников в предстоящем периоде (номинальная заработная плата), X - количество единиц выпущенной продукции, μ - предельные издержки на капитал (издержки, не связанные с заработной платой), тогда:

$$P = w/X + \mu$$

где w/X - это издержки на труд в расчете на одну единицу продукции.

Влияние цен на заработную плату. Пусть l - уровень занятости, P^e - ожидаемый уровень цен:

$$w = P^e \cdot X \cdot F(l^*), \quad (8.6)$$

где уровень цен со знаком "+" обозначает, что с увеличением l увеличивается и w .

Формула обозначает, что номинальная заработная плата зависит от:

- предполагаемого уровня цен;
- производительности;
- уровня занятости,

Зависимость между уровнем занятости и заработной платой положительна, так как чем выше уровень занятости, тем труднее фирмам найти новых работников, и они будут стремиться сохранить имеющихся путем увеличения заработной платы в ответ на рост цен.

Таким образом, имеем спираль заработная плата-цена. Подставим формулу (8.6) в формулу (8.5):

$$P = \frac{P^e \cdot X \cdot F(l^*)}{X} + \mu, \quad \frac{P}{P^e} = F(l^*) + \frac{\mu}{P^e}, \quad \frac{P}{P^e} = F(l^*) + \nu \quad (8.7)$$

где $\nu = \mu / P^e$ - отражает вклад нетрудовых факторов.

Пусть π - реальная инфляция; π^l - ожидаемая инфляция.

Тогда $P / P^e \approx 1 + \pi - \pi^l$ это означает, что, например, если цены возросли на 10%, а ожидалось, что они возрастут только на 8%, то отношение $P / P^e (\%) = 100 + 10 - 8 = 102\%$. Подставим в формулу (8.7) связь между отношением цены и инфляции, получим следующее:

$$1 + \pi - \pi^l = F(l^*) + \nu; \\ \pi - \pi^l = g(l^*), \quad (8.8)$$

где $g(I^+) = F(I^+) + v - 1$.

С ростом уровня занятости l растет и разность $\pi - \pi'$. В качестве π' часто используют уровень инфляции прошлого года, который обозначается π' .

Инфляция оказывает серьезное воздействие на занятость. В 1958 г. английский экономист О. Филлипс предложил модель инфляции спроса, наглядно показывающую это воздействие. Используя данные статистики Великобритании за 1861—1956 гг., он построил кривую, отражающую обратную зависимость между изменением ставок заработной платы и уровнем безработицы (рис. 8.7)

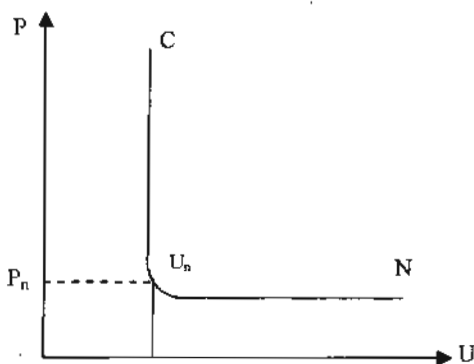


Рис. 8.7.

Пусть $\bar{P}$ — темп роста цен; U — уровень безработицы; U_n — естественная норма безработицы; $C - N$ — кривая Филлипса, характеризующий инфляцию спроса.

$$U_n = \text{Число безработных} / \text{Численность населения} \times 100\%.$$

При этом было установлено, что увеличение безработицы в Англии сверх 2,5—3% приводило к резкому замедлению роста цен и заработной платы. Отсюда следовал вывод, что уменьшение безработицы сопровождается повышением цен и заработной платы. Иными словами, нация может снизить уровень безработицы за счет ускорения темпов инфляции.

Кривая показывает, что безработица высока, когда инфляция незначительна, и снижается, когда инфляция возрастает.

"Это кажется вполне логичным. Когда спрос на труд велик, наниматели предлагают повышенные ставки зарплаты, чтобы привлечь (или удержать) нужных им работников. В периоды значительной безработицы нанимателям нет необходимости охотиться за работниками, поднимая ставки зарплаты" (Пол Хейне).

Полная занятость и нулевая инфляция взаимно исключают друг друга. Чтобы темпы роста валового национального продукта достигли уровня полной занятости, совокупный спрос должен быть достаточно высоким.

А высокий совокупный спрос приводит к росту цен на товары и на труд, т. е. к инфляции. Для устранения инфляции совокупный спрос должен был бы уменьшиться до уровня, при котором темпы прироста ВВП будут невысоки и, следовательно, появится безработица.

Однако события 70-х гг. XX в. на Западе заставили усомниться в правильности этого господствующего представления. Глубокий спад производства и высокий уровень безработицы сочетались в эти годы с сильной инфляцией. Сочетание спада с инфляцией получило название стагфляции. В дальнейшем американские экономисты Самуэльсон и Солоу модифицировали кривую Филлипса, заменив ставки заработной платы на темпы роста товарных цен.

Политика в условиях инфляции

1. Установление ориентиров зарплаты и цен, а также контроля над зарплатой и ценами.
2. Политика налогового регулирования доходов.
3. Регулирование денежной массы.

Поддержание: 1) темпов экономического развития; 2) полной занятости; 3) стабильных цен — основные цели государственной макроэкономической политики.

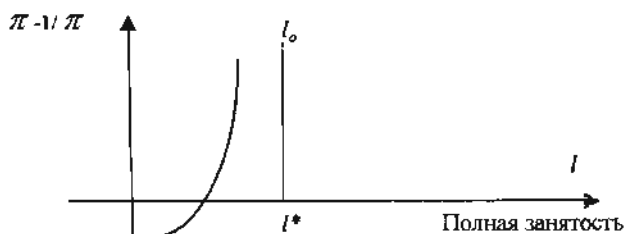


Рис. 8.8.

На рис. 8.8 l^* - это уровень занятости при постоянной инфляции.

Используя тот факт, что уровень занятости $l = l - \bar{u}$, запишем кривую Филлипса как зависимость темпа инфляции от уровня безработицы. Выражение $\pi - \pi^{-1} = g(l - \bar{u})$ обозначает, что с ростом уровня безработицы темп инфляции падает (обратная зависимость).

Инфляция может быть измерена с помощью индексов потребительских цен (ИПЦ). ИПЦ выражает отношение затрат населения на потребительские товары в текущем и базовом годах.

Затраты населения складываются из цен, умноженных на объем потребления данного товара. Индекс, который рассчитывается на основе постоянной корзины товаров, называется индексом Ласпейреса. А тот, который рассчитывается на основе изменяющейся корзины товаров, называется индексом Пааше.

Постоянная корзина товаров означает, что учитываются цены всегда одних и тех же товаров. Если цены на различные товары изменяются в разной степени, то индекс Ласпейреса завышает инфляцию, а индекс Пааше занижает, так как 1-й индекс учитывает взаимозамещение товаров, а 2-й - переоценивает роль взаимозамещения товаров.

Пусть имеется потребительская корзина (Q_1, Q_2) , Q_i где Q_i - объем потребления i -го товара, исходя из минимальных физиологически необходимых норм потребления. Пусть $P_i(t)$ - цена i -го товара в момент t (одной единицы). Тогда

$S(t) = \sum_{i=1}^n P_i(t) Q_i$ - стоимость потребительской корзины (в момент времени t).

Введем $J(t_1, t_2) = S(t_2) / S(t_1)$ индекс инфляции от t_1 до t_2 (t_1 - базовый, а t_2 - текущий момент).

1. Рассчитаем средний рост цен. Пусть - за n месяцев мы имеем $(1 + \alpha)$ рост цен за каждый месяц (средний индекс инфляции в месяц). Тогда:

$$(1 + \alpha)^n = J(t_2, t_1); \quad 1 + \alpha = \sqrt[n]{J(t_2, t_1)} - 1$$

Тогда легко можем найти 100%.

2. Форма индекса инфляции рассчитывается:

1) "в размах"; 2) в процентах (%).

Пусть $J = a\%$ в месяц.

J (за месяц) $= 1 + a/100$. Тогда $a = 100 (J - 1)$.

3. Подсчитаем индекс инфляции для трех моментов времени,
ТЕОРЕМА 8.1 Для любых моментов времени t_1, t_2, t_3 верно следующее тождество: $J(t_1, t_2) * J(t_2, t_3) = J(t_1, t_3)$.

Доказательство.

$$\frac{S(t_2)}{S(t_1)} * \frac{S(t_3)}{S(t_2)} = \frac{S(t_3)}{S(t_1)}$$

Агрегирование индексов инфляции по товарным группам:

$$J_i(t_1, t_2) = \frac{P_i(t_2)}{P_i(t_1)}$$

- индекс роста цен на i -й товар.

$$\beta_i = \frac{P_i(t_1) Q_i}{S(t_1)}$$

- доля i -го товара в потребительской корзине.

ТЕОРЕМА 2.2.

$$\sum_{i=1}^n \beta_i J_i(t_1, t_2) = \frac{S(t_2)}{S(t_1)}$$

Доказательство:

$$\sum_{i=1}^n \beta_i J_i(t_1, t_2) = \sum_{i=1}^n \frac{P_i(t_1) Q_i}{S(t_1)} \times \frac{P_i(t_2)}{P_i(t_1)} = \frac{1}{S(t_1)} \times \sum_{i=1}^n Q_i P_i(t_2) = \frac{S(t_2)}{S(t_1)}$$

Для разных районов индексы J различны.

8.3. Основные характеристики производственной функции Кобба-Дугласа

Экономико-математическое исследование производственных функций позволяет получить ряд показателей, связанных с содержанием и формой функции и дающих широкие возможности для анализа и выводов о характере научаемой зависимости. Рассмотрим эти показатели вначале на примере одной из распространенных производственных функций — функции Кобба-Дугласа.

Предположим, что в масштабах народного хозяйства изучается зависимость величины созданного общественного продукта от двух важнейших факторов: совокупных затрат живого труда (в материальном производстве) и суммарного объема применяемых производственных фондов. Зависимость исследуется с помощью производственной функции вида

$$y = a_0 x_1^{a_1} * x_2^{a_2} \quad (8.9)$$

Здесь y , x_1 , x_2 - переменные величины, причем y обозначает величину общественного продукта, x_1 - затраты труда, x_2 - объем производственных фондов (обычно y и x_2 измеряются в стоимостных единицах, x_1 - в человеко-часах или количестве среднегодовых работников). Величины a_0 , a_1 , a_2 - это параметры (постоянные величины, константы) производственной функции, их конкретные числовые значения определяются на основе статистических данных с помощью корреляционных методов. Забегая несколько вперед, отметим, что в соответствии со своим экономическим содержанием коэффициенты регрессии a_1 и a_2 по величине заключены внутри интервала от нуля до единицы, т. е. для функции соблюдается условие:

$$0 < a_i < 1, \text{ где } i = 0, 1, 2.$$

Нередко применяется более тонкая классификация, когда функции, которые просто содержат фактор времени, называют *динамизированными*, тогда к собственно динамическим относят модели, в которых функционально устанавливается зависимость последующих состояний исследуемой системы от ее предшествующего развития.

По своей математической форме уравнение (8.9) является степенной функцией. Если использовать логарифмирование, то функция становится линейной. Действительно, прологарифмировав выражение (8.9), имеем линейно-логарифмическое уравнение:

$$\log y = \log a_0 + a_1 \log x_1 + a_2 \log x_2 \quad (8.10)$$

Прежде всего определим на основании производственной функции (8.9) показатель производительности труда как отношение величины общественного продукта к совокупным затратам труда. Имеем:

$$y/x_1 = a_0 x_1^{a_1-1} * x_2^{a_2} \quad (8.11)$$

Выражение (8.11) характеризует среднюю производительность труда, т.е. показывает среднее количество продукции, приходящееся на единицу отработанного времени.

Поскольку коэффициент a_1 больше нуля и меньше единицы, показатель степени $(a_1 - 1)$ при x_1 в правой части уравнения (8.11) является отрицательной величиной, следовательно, с увеличением затрат труда величины x_1 средняя производительность труда снижается.

Этот вывод может показаться несколько неожиданным и требует пояснений. Хорошо известно, что в действительности при социализме рост численности работников в материальном производстве не только не приводит к снижению производительности труда, но происходит в условиях неуклонного ее повышения. Однако в реальном производстве дополнительно привлекаемая рабочая сила обеспечивается и дополнительными средствами производства, в частности, производственными фондами. Вывод же из уравнения (8.11) заключается в том, что производительность труда снижается с ростом трудовых затрат при прочих равных условиях, т.е. при неизменном объеме других ресурсов, в том числе производственных фондов x_2 . Увеличение используемых производственных фондов, как показывает выражение (8.11), ведет к росту производительности труда. Одновременное возрастание переменных x_1 и x_2 может в зависимости от всей совокупности конкретных данных приводить к различным результатам, в том числе и к росту производительности труда. И только если увеличение трудовых затрат происходит на неизменной производственной базе, производительность труда показывает тенденцию к снижению. В этом смысле понижающаяся производительность труда в уравнении (8.11) противоречит экономическим соображениям качественного порядка.

В анализе производственных функций наряду со средними показателями существенную роль играют предельные величины. Так, *предельная производительность труда* показывает, сколько дополнительных единиц продукции приносит дополнительная единица затраченного труда. Уравнение предельной производительности труда для функции (8.9 есть частная производная выпуска продукции по затратам труда:

$$\partial y / \partial x_1 = a_0 a_1 x_1^{a_1-1} x_2^{a_2} \quad (8.12)$$

Из выражения (8.12) следует, что предельная производительность труда, так же как и средняя, зависит от общей величины трудовых затрат x_1 и объема используемых производственных фондов x_2 . С увеличением затрат труда при неизменных фондах предельная производительность труда снижается. С увеличением объема фондов при неизменных трудовых ресурсах (т. е. с ростом фондовооруженности труда) предельная производительность труда возрастает. Одновременное изменение обеих переменных может приводить к различным результатам — снижению, росту или неизменной величине предельной производительности труда.

Сопоставляя выражения (8.11) и (8.12), получаем:

$$\partial y / \partial x_1 = a_1 (y / x_1), \quad (8.13)$$

Поскольку $0 < a_1 < 1$, можно сделать вывод, что в производственной функции вида (8.9) предельная производительность труда всегда ниже средней производительности.

Предельная производительность труда (как и средняя) есть величина размерная, ее значение зависит от того, в каких единицах измеряются объем производства и трудовые затраты. Наряду с исчислением абсолютного прироста продукции на единицу прироста затрат представляет интерес определение показателя, характеризующего относительный прирост объема производства на единицу относительного увеличения ресурсов труда. Для этой цели необходимо предельную производительность труда разделить на объем продукции y и умножить на величину трудовых затрат. Пользуясь выражением (8.13) получаем:

$$(\partial y / \partial x_1) * (x_1 / y) = a_1 \quad (8.14)$$

Полученный показатель называется *эластичностью выпуска продукции по затратам труда*. Он показывает, на сколько процентов увеличивается выпуск при увеличении затрат труда на 1%. Как видим, в отличие от абсолютной предельной производительности труда, относительная предельная производительность от объемов ресурсов не зависит, и при любом их сочетании увеличение трудовых затрат на 1% приводит к росту объема производства на a_1 .

Этот вывод относится, конечно, не ко всем производственным функциям вообще, а только к рассматриваемой функции вида (8.9).

Аналогичные показатели можно рассчитать по отношению ко второму фактору функции (8.9) — *производственным фондам* {формальное сходство не исключает различий в экономической сущности рассматриваемых показателей}. Объем продукции в расчете на единицу используемых фондов назовем фондоотдачей и определим прежде всего *среднюю фондоотдачу* из выражения (8.9)

Уравнение (8.9) показывает, что средняя фондоотдача всегда увеличивается с увеличением ресурсов труда (при неизменных фондах) и уменьшается с увеличением самих фондов (при неизменных трудовых ресурсах).

Если абсолютные приращения продукта и затрат труда обозначить соответственно Δy и Δx_1 , то отношение относительных приращений имеет вид $(\Delta y / y) / (\Delta x / x)$, а пределом этого отношения является показатель, определяемый выражением (8.14).

Показатель предельной фондоотдачи определяется как *частная производная* выпуска продукции по объему фондов:

$$\partial y / \partial x_1 = a_0 a_1 x_1^{a_1-1} * x_2^{a_2-1} \quad (8.15)$$

Предельная фондоотдача отличается от средней лишь сомножителем a_1 . Поскольку положительный коэффициент a_1 меньше единицы, предельная фондоотдача в производственной функции (8.16) всегда ниже средней.

Относительная предельная фондоотдача, или *эластичность выпуска продукции* по объему производственных фондов, определяется выражением:

$$(\partial y / \partial x_1)(x_1 / y) = a_1 \quad (8.16)$$

Как и по отношению к затратам труда, эластичность выпуска по фондам есть величина постоянная, равна коэффициенту регрессии a_1 .

Производственная функция позволяет рассчитать потребность в одном из ресурсов при заданном объеме производства и величине другого ресурса. Из уравнения (8.9) следует, что потребность в ресурсах труда равна:

$$x_1 = \left[\frac{y}{a_0 x_2^{a_2}} \right]^{\frac{1}{a_1}}$$

Если заданы ресурсы труда и объем продукции, то потребность в производственных фондах составляет:

$$x_2 = \left[\frac{y}{a_0 x_2^{a_2}} \right]^{\frac{1}{1-a_1}}$$

До сих пор определялись показатели, каждый из которых относился к одному из ресурсов. Производственная функция позволяет исследовать и вопросы соотношения, замещения, взаимодействия ресурсов. В частности, в экономике при изучении взаимодействия трудовых ресурсов и производственных фондов определяется важный показатель фондовооруженности труда. Для функции вида (8.9) фондовооруженность труда представляет собой, очевидно, отношение переменных x_2 и x_1 . Разделив выражение (8.18) на (8.17) и произведя несложные преобразования, получим:

$$x_2 / x_1 = a_0 (-1/a_1) y^{(1/a_2)} x_1^{(-1-a_1/a_2)} \quad (8.19)$$

Взаимодействующие в рамках производственной функции ресурсы могут в известном смысле замещать друг друга. Это означает, что единицу одного ресурса можно было бы заменить некоторым количеством другого ресурса так, что объем продукции при этом не изменится. Скажем, при определенной структуре производства добавление 1 чел. - часа труда дает такой же прирост продукции, как и увеличение на 2 сум производственных фондов. На основе производственной функции можно рассчитать предельную норму замещения ресурсов. Так, предельная норма замещения затрат труда производственными фондами для функции вида (8.9) равна:

$$\partial x_2 / \partial x_1 = -a_1 x_2 / (a_2 x_1) \quad (8.20)$$

Правая часть выражения (8.20) по абсолютной величине равняется частному от деления предельной производительности труда (8.12) на предельную фондоотдачу (8.14). Это и понятно: если предельный продукт в расчете на единицу одного фактора, скажем, вдвое больше предельного продукта на единицу другого фактора, то и предельная норма замещения первого фактора вторым равна 2. Знак минус в выражении (8.20) означает, что при фиксированном объеме производства увеличению одного ресурса соответствует уменьшение другого, и наоборот.

Как видим, предельная норма замещения ресурсов для функции (8.20) зависит не только от параметров функции (коэффициентов a_1 и a_2), но и от соотношения объемов ресурсов.

Чем выше фондовооруженность труда, тем выше и норма замещения затрат живого труда производственными фондами. Очевидно, что если фондовооруженность труда возрастет, скажем, в 1,5 раза, то в 1,5 раза увеличится и предельная норма замещения. Это обстоятельство находит свое выражение в особом показателе, который называется эластичностью замещения ресурсов и определяется в данном случае как отношение относительных приращений фондовооруженности труда к предельной норме замещения ресурсов. Обозначив

$$\partial x_1 / \partial x_2 = h,$$

получим выражение для эластичности замещения ресурсов:

$$\omega = [d(x_2 / x_1) / dh] * [h / (x_2 / x_1)] = 1 \quad (8.21)$$

Эластичность замещения ресурсов для функции вида постоянна и равна единице (вывод здесь опущен), это вполне согласуется с анализом выражения (8.20) изменению фондовооруженности труда на 1% соответствует изменение предельной нормы замещения тоже на 1%. Важной характеристикой производственной функции вида (8.9) является также сумма коэффициентов эластичности выпуска по затратам, т. е. величина $A = a_1 + a_2$. Уже отмечалось, что значение каждого из этих коэффициентов лежит внутри промежутка от нуля до единицы. Экономически такое предположение вполне оправданно. Действительно, если бы, например, коэффициент a_1 был отрицательным, это означало бы, что с увеличением объема трудовых затрат объем продукции абсолютно снижается. Нереально и допущение, что коэффициент a равен или больше единицы, это означало бы, что увеличение только трудовых ресурсов, скажем, в два раза при неизменном количестве остальных производственных ресурсов обеспечивает прирост продукции в два раза (если $a=1$) или даже более чем в два раза (если $a>1$). Аналогичные соображения относятся и к величине коэффициента a_2 рассматриваемой функции.

Указанные ограничения, налагаемые на знак и величину коэффициентов эластичности, относятся, разумеется, лишь к функции данного содержания и формы и не распространяются на параметры других производственных функций.

Но хотя каждый из коэффициентов a_1 и a_2 меньше единицы, их сумма A может быть меньше, равна или больше единицы. Эта сумма показывает эффект одновременного пропорционального увеличения объема как ресурсов труда, так и производственных фондов. Предположим, что объем каждого из ресурсов увеличивается в m раз. Тогда в соответствии с функцией (8.9) новый объем продукции y_1 составит:

$$y = a_Q (mx_1)^{a_1} (mx_2)^{a_2} = m^{a_1+a_2} a_Q x_1^{a_1} x_2^{a_2} = m^A y. \quad (8.22)$$

Итак, при расширении масштабов производства (пропорциональном увеличении обоих ресурсов) можно в зависимости от величины $A = a_1 + a_2$ получить три варианта результатов.

1) Если $A = 1$, то увеличение ресурсов в m раз приводит к увеличению объема производства также в m раз ($y_1 = my$). Экономически это отвечает предположению, что, скажем, удвоение числа предприятий какой-либо отрасли приводит и к удвоению выпускаемой отраслью продукции. Нередко условие $A = 1$ ставится заранее при исчислении параметров производственной функции. Функция (8.9) в этом случае является однородным уравнением первой степени.

2) Если $A > 1$, то, как показывает выражение (8.9), увеличение ресурсов в m раз приводит к росту объема продукции более чем в m раз. Экономически в этом случае можно говорить о положительном эффекте расширения масштабов производства.

3) Если $A < 1$, то увеличение ресурсов в m раз приводит к возрастанию объема производства менее чем в m раз. В этом случае имеет место отрицательный эффект расширения масштабов или укрупнения производства. Таковы основные характеристики, получаемые в результате анализа производственной функции.

ГЛАВА 9. ПРОГНОЗИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ

9.1. Цель и задачи прогнозирования в регионе

Прогнозирование будущей экономической ситуации, состояния и динамики социальных процессов, спроса и предложения в отдельных сегментах рынка, цен на этих рынках — необходимое условие успешного функционирования национальной экономики в целом, деятельности каждого предприятия, каждой фирмы. Когда, скажем, фирма принимает решение о расширении своего персонала, найме новых работников, ведет переговоры о ставках заработной платы, ни она, ни ее будущие работники не знают точно ни тех цен, которые сложатся на рынке, ни объема спроса на продукцию фирмы. Поэтому, решая вопрос о численности своего персонала, фирма должна оценить ожидаемый уровень инфляции, сделать прогноз цен на свою продукцию, определить ожидаемую емкость рынка, возможности конкурентов и т. д. Если цены на продукцию фирмы окажутся намного ниже ожидаемых, ошибка в прогнозе может сделать фирму неконкурентоспособной, фирма может разориться.

Экономическое прогнозирование — это обоснование динамики или оценка параметров национальной экономики в ближайшем или отдаленном будущем, важнейшими объектами макроэкономического прогноза выступают: объем национального продукта, уровень занятости, доходы и сбережения населения, показатели безработицы, темпы инфляции, объемы реальных инвестиций, государственных доходов и расходов, бюджетное сальдо, состояние платежного баланса, размер внутреннего и внешнего государственного долга.

Прогнозирование опирается на достижения в области статистики, экономико-математического моделирования, его развитие стало возможным благодаря современным средствам обработки информации, позволяющим рассчитывать и сопоставлять различные варианты экономической динамики при допущении тех или иных условий, задаваемых силами, внешними по отношению к исследуемой хозяйственной структуре. Модель прогноза не может воспроизвести всю сложность и многогранность объекта прогнозирования. Жизнь слишком

многогранна и слишком сложна, ее невозможно целиком отразить в модели. Чтобы быть полезной, модель не должна быть абсолютно реалистичной в каждом своем допущении. Важно, чтобы она была реалистичной в тех предположениях, которые играют существенную или решающую роль.

При анализе и прогнозировании экономических процессов главным является принцип системного, комплексного подхода. Отдельные экономические параметры не могут рассматриваться изолированно, вне их связи с другими критериями хозяйственного развития, социальными ограничениями, факторами научно-технического прогресса, показателями состояния окружающей среды, характеристиками развития других стран. Долгосрочное прогнозирование экономики со всей остротой ставит вопросы о стратегической модели национального хозяйственного комплекса, оптимальном соотношении форм хозяйствования, роли государственного сектора, соотношении платных и бесплатных услуг для населения. Наилучшим вариантом стратегической модели экономики является система, в которой за государственными институтами остаются функции целенаправленного воздействия на ход общественного развития. Это означает, в частности, сохранение в необходимых границах государственного сектора в экономике, работающего на коммерческих началах.

Вторым по значимости методологическим принципом макроэкономического прогнозирования служит необходимость динамического подхода при изучении процессов и явлений общеэкономического уровня. Именно поэтому на вооружении прогнозирования находится теория ретроспективного анализа, а сам прогноз, если он носит прикладной характер, должен принимать форму скользящего предвидения, предусматривающего непрерывную корректировку получаемых оценок, учитывающих ход реализации состояний объекта прогнозирования.

Методология прогнозирования в условиях развитого рыночного хозяйства, а также в период реформирования экономики в корне отличается от «методологии» прогнозных расчетов при господстве централизованного, директивного управления экономикой.

В условиях современной рыночной экономики на первый план выходит система комплексного прогнозирования, сочетающая нормативный и генетический подходы. Образ будущего строится на базе анализа сложившихся тенденций развития объекта исследования и учета критических, пороговых индикаторов

экономики и общества в целом, нарушение которых влечет за собой сползание с траектории устойчивого развития. Сложившиеся тенденции анализируются, так же как и взаимосвязи внутренних элементов системы и ее внешние

В основе генетического прогноза лежит гипотеза инерционности тенденции развития объекта, относительной устойчивости форм внутренних и внешних взаимодействий его слагаемых между собой и с параметрами внешней среды. Генетические прогнозы во многих случаях нужно рассматривать как первый этап прогнозирования, как прогнозы-предупреждения, задача которых сигнализировать о возможных исходах событий, наметить меры по предотвращению неблагоприятного хода экономических и социальных процессов, закрепить прогрессивные сдвиги в динамике отдельных показателей. Учет пороговых индикаторов позволяет пересмотреть методы государственного воздействия корректировать инструменты кредитно-денежной, структурной и налоговой политики, направленные на реализацию общественных целей. Такое изменение служит исходным пунктом второго этапа прогнозирования, в ходе которого нормативы устойчивого развития приобретают решающее значение.

Модели, используемые в перспективных прогнозах, могут быть одноуровневыми и многоуровневыми. Например, макроэкономические модели в строгом смысле формируются из показателей одного — макроэкономического уровня. Однако для уточнения и детализации решений этих систем могут быть взяты на вооружение детализированные модели (например, межотраслевые). В таком случае сами макромоделли становятся блоками двухуровневых или многоуровневых задач.

Разработка экономических прогнозов проводится поэтапно. Выделяются следующие стадии:

— уяснение теоретических посылок развития рыночной экономики, четкое обоснование взаимодействия процессов самонастройки хозяйственного механизма и регулирующих воздействий, направленных на удовлетворение целей и потребностей общества; это не только исходные, но и решающие условия успешного проведения прогнозных исследований;

— формирование системы показателей экономической деятельности, включающих индикаторы объема, динамики, структуры, технического уровня и качества производственных

ресурсов, процесса производства, распределения произведенной продукции, а также, что особенно важно, пороговые индикаторы социального развития (такие, как удельный вес затрат общества на образование, здравоохранение, медицину и т. п.);

- создание эконометрической системы прогнозных моделей;
- сбор и анализ социально-экономической информации, необходимой для расчетов, выявление основных факторов (детерминантов), формирующих динамику прогнозируемого процесса или явления;
- определение расчетных экзогенных параметров модели прогнозирования; в частности, расчет параметров макро- или микроэкономических функций, определяющих меру и направление воздействия детерминантов процесса на расчетный (прогнозируемый) показатель;
- верификация экономических функций, заложенных в систему моделей, т. е. проверка, эмпирическое подтверждение экспериментальных зависимостей путем их сопоставления с наблюдаемыми фактами;
- прогнозные расчеты значений переменных эконометрической модели;
- оценка вероятности реализации экономических параметров на основе формальных (статистических) и неформальных критериев;
- выявление возможных воздействий самого прогноза (в случае его открытой публикации) на социально-экономические процессы;
- разработка вариантов инвестиционной, структурной, маркетинговой, бюджетно-налоговой и денежно-кредитной политики с целью направленного воздействия на эти процессы, устранения возможных негативных экономических, социальных, экологических и геополитических последствий, выявленных в ходе прогнозирования.

9.2. Прогноз социально-экономического развития региона

Прогнозирование социально-экономического развития региона предвидение будущего состояния экономики и социальной сферы, составная часть государственного регулирования экономики, признанная определять направления развития регионального комплекса и его структурных составляющих. Результаты прогнозных расчетов используются государственными органами

для обоснования целей и задач социально-экономического развития, выработки и обоснования социально-экономической политики правительства, способов рационализации использования ограниченных производственных ресурсов.

В состав прогноза социально-экономического развития региона входят набор частных прогнозов, отражающих будущее отдельных сторон жизни общества, и комплексный экономический прогноз, отражающий в обобщенной форме развитие экономики и социальной сферы региона.

В частных прогнозах оцениваются:

- демографическая ситуация в регионе;
- состояние природной среды, включая такие сферы, как разведанные запасы природных ископаемых, земельные, водные и лесные ресурсы;
- будущее состояние научно-технических достижений и возможность их внедрения в производство;
- основные факторы производства (капитал, труд, инвестиции);
- величина и динамика спроса населения на товары и услуги;
- платежеспособный спрос населения на отдельные товары и услуги;
- темпы развития отдельных отраслей народного хозяйства, территорий и других общественно значимых сфер деятельности.

В комплексном экономическом прогнозе отражается будущее развитие экономики региона как целостного образования. Разработка комплексного прогноза базируется на научных основаниях, которые адекватно объясняют функционирование и развитие регионального хозяйственного комплекса.

По временному горизонту комплексные прогнозы экономического развития регионов можно подразделить на три вида: долговременный, среднесрочный и краткосрочный.

Долгосрочный прогноз разрабатывается один раз в пять лет на десятилетний период. Он служит основой для разработки концепции социально-экономического развития страны на долгосрочную перспективу. В целях обеспечения преемственности проводимой экономической политики данные долгосрочного прогноза используются при разработке среднесрочных прогнозов, концепции и программ социально-экономического развития страны.

Среднесрочный прогноз социально-экономического развития страны разрабатывается на период от трех до пяти лет с ежегодной корректировкой данных. Он служит основой для разработки

концепции развития экономики в рамках среднесрочной перспективы. В целях всеобщего ознакомления данные долго- и среднесрочных прогнозных расчетов, а также концепции социально-экономического развития публикуются в открытой печати.

Краткосрочный прогноз социально-экономического развития разрабатывается ежегодно и служит основой составления проекта государственного бюджета.

Вышеназванные документы являются составной частью пакета, представляемого Правительством РУз собранию. В состав этого пакета входят:

- данные о социально-экономическом развитии страны за прошедший период текущего года;
- прогноз социально-экономического развития региона;
- перечень основных социально-экономических проблем (задач) развития, на решение которых будет направлена политика Правительства РУз;
- перечень региональных программ, намеченных к финансированию в предстоящем году за счет средств республиканского бюджета;
- перечень и объем поставок продукции для государственных нужд по укрупненной номенклатуре;
- проектировки развития государственного сектора экономики.

Наряду с этим Правительство РУз представляет проекты законов, которые оно считает необходимым принять для успешной реализации намеченных задач.

В качестве рабочих инструментов комплексного прогноза используются: экстраполяция сложившихся в прошлом тенденции в развитии экономики и социальной сферы на будущее, эконометрические расчеты на базе данных системы национального счетоводства, система макрос структурных моделей, включающая модифицированную модель межотраслевого баланса, модель динамики капитала и инвестиций и реальный сектор экономики. Эта модель пока не имеет завершенного вида и используется лишь для экспериментальных прогнозных расчетов.

Возможны два принципиально различных подхода к прогнозированию экономических объектов: генетический и телеологический.

Генетический подход основывается на анализе предыстории развития объекта, фиксирует его основополагающие факторы,

определяющие особенности развития. На этой основе делаются выводы относительно состояния прогнозируемого объекта в будущем. Этот подход в большей мере присущ «сторонним наблюдателям» происходящих процессов. Целевые установки социально-экономического развития при этом подходе не играют особой роли.

Телеологический подход больше присущ активным участникам происходящих в экономике процессов. Он базируется на целевых установках развития данного объекта и степени его приближения к поставленным задачам. Наиболее ярким представителем и защитником этого подхода и прогнозирования экономики являлся С.Г. Струмилин.

Методологические и методические проблемы прогнозирования социально-экономического развития являются прерогативой тех организаций, которым правительство поручает разработку прогнозов. В частности, сводный экономический прогноз разрабатывается Министерством экономического развития и торговли РУз. Именно оно и отвечает за методологию и методику разработки прогноза.

Разработка комплексного экономического прогноза региона преследует две цели. Во-первых, он должен предоставить правительству региона информацию для принятия решений в области экономической и социальной политики. Во-вторых, его показатели служат основой для разработки показателей проекта государственного бюджета региона.

Проблемы информационного обеспечения прогнозирования. Государственное прогнозирование базируется на информации, предоставляемой соответствующими органами исполнительной власти РУз и ее субъектов. Основным органом по предоставлению информации является Государственный комитет по статистике, который через сеть своих региональных органов собирает первичную информацию, обобщает ее и официально публикует. Другие министерства и ведомства несут ответственность за предоставление информации по сферам их ведения (по денежно-кредитной сфере — Центральный банк, по исполнению бюджета — Министерство финансов, по таможенной статистике — Государственный таможенный комитет, и т.д.).

Система национальных счетов является сводным и обобщающим инструментом проведения экономических расчетов.

Региональная система национальных счетов обеспечивает целостное видение экономических процессов прежде всего в форме потоков финансовых ресурсов, что в основном раскрывает сущность происходящих процессов и экономике рыночного типа. Она позволяет определить, обобщающие показатели развития отраслей, секторов и институциональных единиц на различных стадиях процесса воспроизводства и взаимно увязать эти показатели между собой.

Каждой стадии воспроизводства соответствует специальный счет или их группа. Это позволяет проследить движение массы произведенных товаров и услуг, а также добавленной стоимости через цикл воспроизводства, от производства до использования.

Комплекс сводных таблиц системы национальных счетов может применяться как при проведении макроэкономических расчетов, так и в процессе обобщения отдельных разделов прогноза и единое целое.

Теоретическая база прогнозирования регионального развития. Прогноз социально-экономического развития региона базируется на определенных научных теориях, объясняющих особенности функционирования и развития регионального хозяйственного комплекса. Эти теоретические постулаты в основном те же, что и для национальной экономики.

Теория стадий экономического роста У.Ростоу. Согласно этой теории выход из состояния слаборазвитости может быть описан серией стадий (шагов), через которые должна пройти любая страна.

У.Ростоу выделял пять стадий движения традиционного общества к зрелости: 1) традиционное общество; 2) созревание предпосылок для рынка; 3) рывок к самоподдерживаемому росту; 4) переход к технологической зрелости; 5) эра массового потребления. Каждая из этих стадий имеет свою внутреннюю структуру и логику развития. По мнению автора теории, они не только характеризуют элементы теории экономического роста, но вместе с тем являются, пусть весьма неполной, теорией всемирной истории.

Неоклассическая теория роста. Одним из главных пунктов неоклассической теории является тезис, согласно которому либерализация внутреннего рынка и внешней торговли увеличивает сумму внутренних и внешних иностранных инвестиций и стране и ускоряет накопление капитала. В свою

очередь это ведет к росту капиталовооруженности и производительности труда и уровня душевых доходов.

Традиционно неоклассические модели роста строятся на моделях Харрода—Домара и Солоу—Тинбергена, которые среди всех прочих факторов роста отдавали приоритет сбережениям. Согласно неоклассической теории экономический рост обусловлен тремя главными факторами:

- ростом количества и качества применяемого труда (через прирост населения и развитие системы образования);
- накоплением капитала (через сбережения и инвестиции);
- прогрессом в технологиях.

В условиях открытой экономической системы (при наличии внешней торговли и притока иностранных инвестиций) увеличение доходов происходит по достижении более высокого уровня развития, когда начинается перелив капиталов из богатых стран в бедные, где коэффициент «капитал — доходы на инвестиции» выше.

Теория развития А.Льюиса является одной из известнейших теоретических конструкций развития, в центре внимания которой находится структурная трансформация натуральной потребительской экономики — модель А. Льюиса. Созданная им двухсекторная модель является господствующей теорией развития для трудоизбыточной экономики стран «третьего мира».

В модели Л.Льюиса экономика состоит из двух секторов. Во-первых, это традиционный сектор с натуральным сельским хозяйством, скрытым перенаселением и нулевой предельной производительностью труда. Такая ситуация позволила Льюису внести понятие избыточной рабочей силы в этом секторе, которую можно изъять оттуда, не уменьшая объем производства. Во-вторых, существует высокопроизводительный современный сектор, к которому относится городская промышленность и в который постепенно перемещается рабочая сила из сельского хозяйства.

Основное внимание в модели Л.Льюиса уделено миграции рабочей силы из деревни в город и росту производства и занятости в современном секторе. Как миграция, так и занятость в современном секторе зависят от экономического роста внутри него, что, в свою очередь, определяется накоплением капитала и уровнем инвестиций в промышленность. Такие инвестиции производятся за счет реинвестирования прибыли капиталистами

современного сектора. Заработная плата предполагается фиксированной на уровне, несколько превышающем средние доходы работника традиционного сектора. При фиксированной заработной плате в городе предложение рабочей силы из деревни рассматривалось А. Льюисом как абсолютно эластичное.

Модель структурных преобразований Х.Ченери акцентирует внимание на механизме превращения преимущественно аграрной экономики стран «третьего мира» и хозяйство с более развитой отраслевой структурой к более высоким уровнем урбанизации.

При проведении анализа используются такие неоклассические поппиши, как иены и распределение ресурсов, Ведущая гипотеза теории структурных сдвигов состоит в том, что развитие есть одновременный процесс роста и различных сопутствующих изменений, более или менее одинаковых для всех стран. Однако при этом допускаются различия между странами в темпах и формах развития в связи с целым рядом специфических факторов. К ним относятся природные ресурсы и размер страны, цели и средства государственной политики, доступ к иностранным инвестициям и технологиям, внешнеторговое положение страны.

Инструментарием моделирования выступают современные эконометрические методы. При моделировании структурных преобразований наряду с моделью трудоизбыточной экономики Л.Льюиса широко используется эмпирический анализ форм развития, проводимый Х.Чеперн. Последний является специалистом в области межотраслевого баланса.

Эмпирические исследования структурных сдвигов показывают, что темпы и формы развития могут различаться в зависимости как от внутренних, так и от внешних факторов, многие из которых неподконтрольны отдельной стране. Несмотря на эти различия, сторонники модели структурных сдвигов утверждают, что можно выделить ряд направлений и форм развития, общих почти для всех стран. На них можно воздействовать через государственную политику, рациональную организацию внешней торговли и программы внешней помощи развитию. Из этого сторонники структуралистской школы делают достаточно оптимистичный вывод, что «правильный» выбор экономической модели способен привести к самоподдерживаемому росту.

Теории внешней зависимости. Сторонники этой теории пытаются доказать, что «третий мир» отстает в своем развитии из-

за хищнической деятельности ведущих капиталистических стран и созданных ими международных организаций, а не из-за чрезмерного вмешательства государства в экономические процессы. По мнению сторонников этой теории, обнаруженные структуралистами общие черты в развитии многих стран (как богатых, так и бедных) имеют лишь ограниченное практическое значение, поскольку не раскрывают ключевых факторов, определяющих динамику развития отдельных стран, и, самое главное, отвлекают внимание от тех реальных проблем и сил в мировой экономике, которые воспроизводят бедность стран «третьего мира».

В настоящее время последователи неоклассической школы одержали верх в двух ведущих международных институтах — МИФ и Всемирном банке, а такие организации, как Международная организация труда (МОТ), Программа развития ООН (ПРООН), Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), где всегда были сильны позиции представителей «третьего мира», утратили былое влияние. Главным аргументом в пользу необходимости ухода государства из экономики для неоклассиков является нерациональное распределение ресурсов в «третьем мире» из-за искажений цен, вызванных вмешательством государства. Теоретики неоклассической школы утверждают, что именно вмешательство государства тормозит экономический рост в странах «третьего мира». Неоклассики считают, что можно ускорить рост, поощряя свободные рынки, приватизацию государственных предприятий, устраняя преграды для экспорта и привлекая иностранные инвестиции. Смысл всех этих мер состоит в уменьшении вмешательства государства в экономику, сокращении искажений цен на рынках товаров, факторов производства и финансовых услуг.

По мнению неоклассиков, /щи успеха развития нужны не рост иностранной помощи, не попытки контролировать рост населения или вводить более эффективное нейтральное планирование, а поощрение свободных рынков, развитие предпринимательской инициативы, с тем чтобы «невидимая рука» рынка привела к рациональному распределению ресурсов и тем самым — к ускорению роста. Против этого подхода выступают сторонники теории внешней зависимости.

9.3. Прогнозирование развития социальной сферы

Социальное прогнозирование занимается исследованием многосторонних социальных процессов на всех уровнях общественной жизни. Оно охватывает социальную структуру общества, образ жизни и потребности людей, социальных групп, общества в целом, социальные аспекты экономики, здравоохранения, образования, культуры.

Изучению и прогнозированию подвергается прежде всего образ жизни как широкий комплекс трудовых, бытовых, общественных условий существования индивида, коллектива, социальной группы, всего общества. Этот комплекс включает в себя следующие основные проблемы:

- ускоренный рост производительности труда во всех отраслях производства;
- активизация работника, его широкое участие в управлении, развитии самоуправления;
- установление полной социальной справедливости, равного права каждого на вознаграждение за труд, равных прав на удовлетворение потребностей;
- выравнивание условий труда и обеспечение высокой его содержательности, преодоление существенных различий между умственным и физическим трудом;
- ликвидация существенных различий в условиях труда и быта между городом и деревней;
- повсеместное обеспечение населения максимально широким ассортиментом продовольственных товаров;
- обеспечение полным набором высококачественных промышленных товаров;
- предоставление населению всесторонних бытовых услуг;
- совершенствование системы общественного питания;
- обеспечение каждой семьи отдельной благоустроенной квартирой или домом;
- совершенствование системы общественного транспорта и связи;
- увеличение свободного времени, повышение культуры быта и досуга;
- всесторонняя охрана материнства и детства;

- удовлетворение потребностей в печатной информации, в ознакомлении с новинками театрального, изобразительного и других искусств;

- обеспечение всех потребностей в здравоохранении, в медицинском обслуживании населения;

- совершенствование системы массовой физической культуры и спорта, туризма;

- повышение эффективности образования от начального до высшего;

- забота о лицах пожилого возраста, трудоустройство желающих работать пенсионеров;

- эффективная охрана окружающей среды;

Исследование этих проблем, анализ их динамики практически завершается разработкой системы социальных прогнозов, включая прогнозы развития жилищно-коммунального хозяйства, розничного товарооборота, общественного питания, бытового обслуживания населения, пассажирского транспорта, связи, народного образования и подготовки кадров, здравоохранения, санаторно-курортного дела, культуры и искусства, физкультуры, спорта, туризма.

Эти прогнозы не охватывают, однако, все аспекты такой категории, как образ жизни. Образ жизни – понятие чрезвычайно широкое, многие его показатели носят чисто качественный характер, количественные их прогнозы невыполнимы. Более узким и доступным для математической формализации является понятие уровня жизни как степени удовлетворения всевозможных потребностей членов общества. Естественно, чтобы можно было оценивать степень удовлетворения потребностей, важно изучить и знать сами потребности как комплекс условий, необходимых биологически и социально для нормального функционирования личности.

Потребности допускают несколько классификаций, но наиболее существенным является их разделение на потребности материальные и духовные. К материальным относят потребность в продуктах питания, одежде, обуви, жилье и ее обстановке, в различных услугах, к духовным – потребность в содержательном труде, общественной деятельности, познании, эстетических наслаждениях, самоутверждении, приятном досуге и др. Материальные потребности определяются сочетанием

биологических и социальных факторов жизнедеятельности, потребности духовные складываются в основном под воздействием социальной среды.

Исследовать и прогнозировать потребности довольно сложно, особенно за пределами чисто физиологических потребностей. Потребности конкретизируются в потребительском спросе на всевозможные товары и услуги. Под спросом понимается обычно реальный платежеспособный спрос, т.е. такой запрос на товары и услуги, который фактически может быть реализован потребителем за счет имеющихся у него денежных средств. В этом смысле спрос отличается от потребностей, так как ощущаемая потребность не всегда может быть обеспечена платежеспособными возможностями потребителя. Обычно потребности превосходят и опережают спрос, хотя последний должна расти и расширяться в условиях рынка по мере увеличения производства и повышения благосостояния населения.

Потребности и спрос находят свое конечное выражение в потреблении. Оно представляет собой действительное использование человеком всевозможных благ для удовлетворения своих нужд. Категории спроса и потребления достаточно близки, хотя между ними и существуют определенные различия. Во-первых, в потребление входят блага, распределяемые бесплатно, выдаваемые в натуре за счет оплаты труда, получаемые из личного подсобного хозяйства. К платежеспособному спросу эти блага не относятся, значит, такое различие приводит к определенному превышению потребления над спросом. Во-вторых, весь платежеспособный спрос может быть реализован в потреблении лишь при том условии, что потребитель всегда находит необходимый ему товар с желаемым качеством и свойствами в нужном ему месте и в нужное время. Известно, что эти условия в силу дефицитности отдельных товаров, недостатков в работе торговой сети далеко не всегда выполняются. Это обстоятельство приводит к тому, что часть спроса остается неудовлетворенной и здесь спрос превышает потребление.

Изучение спроса и потребления играет существенную роль в социально-экономических исследованиях и прогнозировании. Величина и структура спроса и потребления непосредственно характеризуют уровень жизни на данном этапе общественного развития. Исследования в этой области очень важны для

планирования и прогнозирования производства и товарооборота. Нет сомнения, что производство активно влияет на спрос и потребление, но нельзя не учитывать и обратного влияния потребностей на всю систему общественного производства. Торговля должна предлагать потребителям товары такого ассортимента и количества, которые покрывают платежеспособный спрос. Соответственно должны предусматриваться на будущее номенклатура и объемы производства потребительских товаров.

При разработке социальных прогнозов используются различные методы прогнозирования. Эффективные результаты дают опросы, причем не только экспертов, но и массовые опросы населения. В частности, органы статистики систематически ведут в нашей стране обследования бюджетов десятков тысяч семей рабочих, служащих и других категорий населения. Практикуются и разовые массовые опросы населения, которые применяются в основном для исследования потребностей, спроса, потребления, т.е. для социальных прогнозов. Они почти не используются для экономического, научно-технического прогнозирования (в отличие от опросов экспертов).

В социальном прогнозировании находят свое применение и методы моделирования, причем для разработки как поисковых, так и нормативных прогнозов. Поисковый подход реализуется в построении и анализе уравнений трендов для спроса, потребления, других показателей, в составлении для них эконометрических факторных моделей. При разработке нормативных прогнозов необходимо располагать данными о национальных нормах потребления различных товаров и услуг. Физиологически необходимые, научно обоснованные нормы потребления продуктов питания устанавливаются достаточно точно и почти не меняются во времени. Труднее сформировать нормы потребления непродовольственных товаров и различных услуг, тем более что они заметно изменяются с течением времени. Еще сложнее нормировать духовные потребности, часто в этом направлении моделирование исключается, остаются лишь экспертные оценки.

Существенная роль в реализации социальной политики принадлежит социально-культурному комплексу, развитию образования, здравоохранения, укреплению их материально-технической базы, а также расширению жилищного строительства, коммунального хозяйства.

Состояние образования в современных условиях характеризуется противоречивыми тенденциями. В целом за годы реформ удалось обеспечить конституционные права граждан на получение образования, включая среднее и высшее профессиональное образование на конкурсной основе, сохранить сеть государственных и муниципальных образовательных учреждений, контингент учащихся, коллективы учителей и профессорско-преподавательского состава, создать сеть негосударственных образовательных учреждений. В то же время развитие образования сдерживалось из-за сокращения финансирования отрасли.

Дальнейшее развитие образования прогнозируется по следующим основным направлениям.

Дошкольное образование

- оптимизация структуры ведомственной принадлежности сети дошкольных образовательных учреждений с учетом рыночных отношений;

- переход к новым условиям финансирования дошкольного образования и воспитания на основе сочетания республиканского, регионального, муниципального и ведомственного источников финансирования;

- содействие семье в воспитании детей дошкольного возраста с использованием разных структур дошкольного образования.

Общее образование

- сохранение государственной сети общеобразовательных учреждений и приведение ее в соответствие с потребностями городского и сельского населения с учетом национальных и региональных особенностей;

- разработка примерных комплектов учебного оборудования с использованием новых информационных технологий, обновление педагогического инструментария, распространение технологий развивающего обучения;

- содействие образованию одаренных детей и детей, имеющих отклонение в развитии.

Начальное профессиональное образование

- сохранение и развитие сети образовательных учреждений начального профессионального образования.

- совершенствование системы подготовки и переподготовки квалифицированных рабочих с учетом структурной перестройки экономики и потребностей региональных рынков труда;

- привлечение учреждений начального профессионального образования к подготовке и переподготовке высвобождаемого с предприятий персонала и незанятого населения.

Среднее профессиональное образование

- завершение разработки нормативно-правовых основ функционирования системы среднего образования;

- развитие различных форм интеграции среднего и высшего профессионального образования;

- создание региональных комплексов среднего профессионального образования с ориентацией на запросы населения и местные рынки труда.

Высшее образование

- создание условий для реализации доступа граждан Республики Узбекистан к высшему и послевузовскому профессиональному образованию;

- всемерное развитие интеллектуального, духовного и экономического потенциала общества через поддержку студенчества и учреждений высшего профессионального образования, в том числе негосударственных;

- формирование системы высшего профессионального образования с учетом потребностей государства в специалистах и интересов отдельной личности;

- развитие региональных учебно-научно-производственных комплексов на базе имеющихся учебных заведений, усиление их научного потенциала за счет присоединения к ним отраслевых научных организаций;

- совершенствование системы финансирования высшего и послевузовского образования на основе консолидации бюджетных средств всех уровней, внебюджетных источников и средств населения с использованием государственного финансирования для обеспечения минимальных нормативов.

Дополнительное образование

- сохранение, развитие и поддержка существующей сети государственных и негосударственных учреждений дополнительного образования населения;

- определение спроса на услуги и требований к условиям функционирования учреждений дополнительного образования;
- введение в действие механизма социальной защиты от некачественного образования обучающихся на основе лицензирования, аттестации и аккредитации учреждений дополнительного образования.

За последние годы в Республике Узбекистан, как и в других государствах СНГ произошли ухудшение медико-демографической ситуации. Отмечается снижение продолжительности жизни, рост показателей общей смертности, снижение уровня рождаемости.

Основные показатели развития здравоохранения приведены в табл. 9.1

Таблица 9.1

Основные показатели здравоохранения

Показатель	годы	
	2002	2005
Численность врачей всего, тыс.		
на 10000 населения	81,0	81,4
Численность среднего медицинского персонала, всего тыс.	265,9	266,1
на 10000 населения	104,6	103,8
Число больничных учреждений	1174,0	1175
Число больничных коек, всего тыс.	147,0	148,0
на 10000 населения	57,8	58,0
Число врачебных учреждений, оказывающих амбулаторно-поликлиническую помощь населению	5294,0	5366
Мощность амбулаторно-поликлинических учреждений (число посещений в смену), всего тыс.	414,8	415,2
на 10000 населения	163,1	163,4
Число женских консультаций, детских поликлиник, амбулаторий (самостоятельных) и число учреждений, имеющих женские консультации и детские отделения	4909,0	4915,0

Прогнозы развития отрасли включают проведение ее структурной перестройки с обязательным сохранением

общедоступной медицинской и лекарственной помощи всем гражданам республики по следующим направлениям:

- преобразования в сфере первичной медико-санитарной помощи в целях улучшения качества и повышения эффективности медицинских услуг на догоспитальном этапе, в том числе на дому и неотложной медицинской помощи; оказание медицинской помощи на всех уровнях; снижение потребности в госпитализации и более рациональное использование коечного фонда;

- реформирование скорой медицинской помощи, оказываемой бесплатно и беспрепятственно во всех лечебно-профилактических учреждениях независимо от форм собственности и ведомственной принадлежности; реорганизация стационарной медицинской помощи.

Прогнозируется также внедрение санитарно-эпидемиологического надзора, гигиенической экспертизы, мониторинга за состоянием здоровья населения и среды обитания человека.

В сложных условиях радикальных преобразований в целом удалось сохранить накопленный ранее культурный потенциал, межрегиональные культурные связи, сеть учреждений культуры. Начались процессы становления негосударственных организаций культуры, формирования внутреннего художественного рынка.

Вместе с тем существенно ослабла материально-техническая база организаций культуры и искусства, кинематографии, архивного дела, снизился уровень культурного обслуживания населения. Многовековые национальные культурные традиции все больше вытесняются упрощенными формами массовой культуры.

В прогнозировании развития культуры основной акцент поэтому делается на повышение эффективности выделяемых финансовых ресурсов, создание условий для частичного самофинансирования учреждений культуры, концентрации средств для поддержки объектов, включенных в списки всемирного культурного и природного наследия и отнесенных к особо ценным объектам культурного наследия Республики Узбекистан.

Одновременно предусматривается обеспечить доступность пользования услугами учреждений культуры и искусства для малоимущих и наиболее уязвимых групп населения, определив перечень услуг, предоставляемых бесплатно или на льготных условиях.

Для улучшения положения дел в сфере культуры намечено осуществить следующие мероприятия с учетом специфики отраслей и объектов культуры:

- провести модернизацию имеющихся в республике библиотек для обеспечения доступности пользования фондами жителям всех регионов республики;

- разработать систему мер по поддержке и распространению лучших образцов массовой художественной продукции, в первую очередь изделий народных промыслов;

- оказать содействие созданию и развитию сети центров народного творчества;

- создать системы мониторинга состояния и использования памятников культуры, истории; хранения предметов музейного фонда и книжных памятников;

- разработать и осуществить систему мер государственного протекционизма в отношении распространения отечественных произведений искусства, включая культурные и образовательные программы в электронных средствах массовой информации;

- обеспечить проведение жесткой государственной политики в области защиты авторских прав;

- содействовать развитию системы негосударственных институтов поддержки художественного творчества.

Начались в республике структурная перестройка, наметилась тенденция к стабилизации основных социально-экономических показателей, активизировалась спортивно-оздоровительная работа по месту жительства и в спортивных школах, ведется реконструкция и строительство ряда объектов санитарно-курортного комплекса и туристской индустрии.

Прогнозами дальнейшего развития этой отрасли намечается:

- расширить и модернизировать физкультурно-оздоровительные объекты массового посещения с предоставлением бесплатных услуг в первую очередь молодежи, подросткам и детям;

- повысить доступность и эффективность санаторно-курортного лечения;

- ускорить формирование отечественного туристского рынка на основе развития конкуренции, углубления специализации и кооперации в работе туристских предприятий, развития материальной базы туризма.

Приоритетом в этой работе является реализация быстро окупающихся проектов с максимальным использованием внебюджетных источников финансирования, прежде всего собственных средств

предприятий, частных инвестиций, государственных и коммерческих кредитов, лотерей и игрового бизнеса.

Несмотря на резкое сокращение бюджетных ассигнований, удалось преодолеть сокращение ввода жилья в основном за счет развития индивидуального строительства. Однако острота жилищной проблемы не снижается. Поэтому целью жилищной политики на новом этапе является обеспечение доступности улучшения жилищных условий для семей со скромным и средним достатком, сохранение бесплатного предоставления жилья малоимущим гражданам, военнослужащим, сотрудникам органов внутренних дел и членам их семей.

Эта политика реализуется последующим основным направлениям:

- активизация усилий местных органов власти по увеличению ввода жилья;
- расширение источников и обеспечение устойчивости финансирования жилищного строительства с увеличением доли внебюджетных инвестиций;
- обеспечение приоритета частного жилья, развитие рынка жилья;
- поэтапный переход жилищно-коммунальной сферы в режим безубыточного функционирования при социальной защите малообеспеченных групп населения.

Каждая из отраслей сферы услуг характеризуется специфическими показателями развития, среди них есть представительские показатели, которые позволяют выразить деятельность каждой из отраслей сферы обслуживания. В жилищном хозяйстве – это размер жилой площади, приходящейся на одного человека; в коммунальном хозяйстве – размер оборудованной жилой площади, приходящейся на одного человека; в народном образовании – численность учащихся всех видов; в здравоохранении – число больничных коек; в транспортной отрасли – величина пассажирооборота; в бытовом обслуживании населения – количество кресел в парикмахерских; в зрелищных видах искусства – число мест в зрительных залах.

Развитие отраслей услуг в обобщенном виде можно характеризовать показателем ввода основных фондов и на его базе построить модель прогнозирования сферы обслуживания.

Прогнозные величины объема услуг каждой отрасли в данном году определяются на основе заданных темпов строительства в году t .

Расчет осуществляется в следующем порядке:

1. Определяется прогнозная величина ввода жилья в году t .

2. На основе нормативов комплексной застройки жилых массивов, ввода жилья определяется ввод основных фондов отрасли i .

3. Величина ввода основных фондов i -отрасли в году t является основой для расчета прироста основных фондов общей стоимости основных фондов i -отрасли в году t .

Величина основных фондов позволяет рассчитать представительские показатели, объем услуг отрасли i -отрасли в году t , а также численность занятых в данной отрасли, фонд заработной платы (рис.1.)

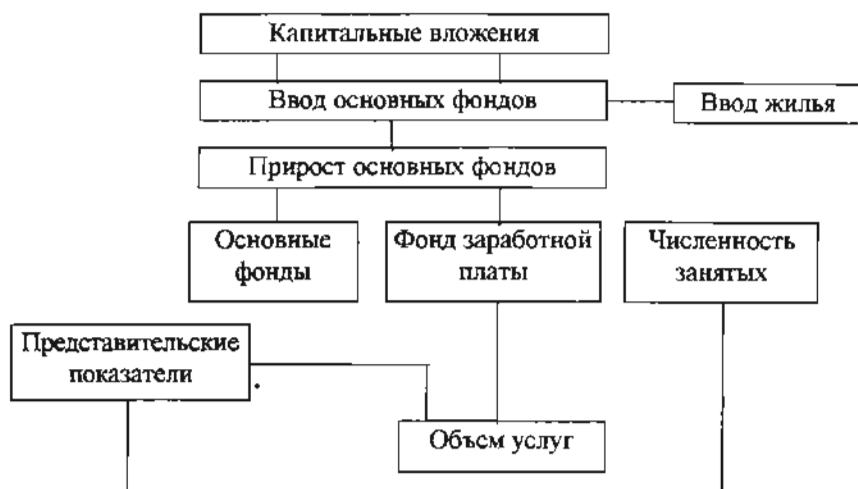


Рис.1. Схема взаимосвязей формирования показателей развития отраслей сферы услуг

В планировании услуг учреждений социальной сферы большую роль играют разрабатываемые и утверждаемые региональными органами нормативы и стандарты.

Так, законодательно установлены нормативы бюджетных расходов на:

- образование – не менее 10% национального дохода;
- высшее образование – не менее 3% расходной части госбюджета;
- науку – не менее 4% расходной части госбюджета;
- культуру и искусство – не менее 2% расходной части госбюджета.

9.4. . Прогнозирование социально-экономических показателей

Изучение общества как социального организма, его состояний и процессов, тенденций и перспектив развития является важной частью социально-экономического прогнозирования, так как социальный аспект тесно взаимодействует с экономическим. В социально-экономическом прогнозировании, кроме демографического, относительно слабы исходные информационные массивы, необходимые для построения динамических рядов, значительно ниже уровень математизации исследований и существенно сложнее сами процессы. Прогнозисты пытаются компенсировать сужение возможности экстраполяции и моделирования расширением практики анкетирования, в частности совершенствованием методик опросов экспертов и развитием опросов населения специально в целях прогнозирования. Сфера социально-экономического прогнозирования, включающая уровень государства и регионов, охватывает прогнозы: социальные, ресурсные, общественных и личных потребностей. Для указанных прогнозов характерны следующие группы показателей:

- 1) населения, в том числе трудовых ресурсов страны (региона);
- 2) денежных доходов населения;
- 3) уровня жизни населения.

Первая группа социально-экономических показателей включает:

- численность населения;
- его плотность и расселение по территории страны и регионам;
- состав населения: пол, возраст, национальность, уровень образования и семейное положение;
- рождаемость, смертность и продолжительность жизни;

- число браков и разводов;
- трудовые ресурсы, в том числе экономически активное население;

- количество безработных и уровень безработицы;
- занятость в сферах деятельности и отраслях экономики;
- движение трудовых ресурсов во времени и в пространстве.

Вторая группа социально-экономических показателей включает данные, характеризующие денежные доходы населения:

- всего денежные доходы населения;
- заработная плата, доплаты и пособия к заработной плате, номинальная и реальная заработная плата;

- доходы от занятий индивидуальной трудовой деятельностью;

- доходы от сдачи жилья внаем;
- дивиденды и проценты на вклады;
- пенсии и пособия из системы социального обеспечения;
- подарки, пожертвования, благотворительность и помощь;
- прочие поступления денежных доходов населения.

Третья группа социально-экономических показателей отражает уровень жизни населения:

- состояние здоровья населения;
- обеспеченность объектами здравоохранения, медицинским персоналом, врачебной помощью и медикаментами;

- заболеваемость среди различных групп населения;
- уровень образования, в том числе сеть высших и средних специальных учебных заведений, общеобразовательных школ и дошкольных учреждений;

- наличие объектов художественной культуры: театров, каналов телевидения, музеев, дворцов культуры и др.;

- уровень жилищных условий;
- объем, структура и динамика социального обеспечения;
- обеспеченность сетью торговых, бытовых и жилищно-коммунальных объектов;

- обеспеченность спортивными и туристическими объектами;
- состояние экологии в обществе и др.

Социально-экономический аспект жизни общества в экономических расчетах может иметь следующие цели развития:

1. Благосостояние людей.
2. Обогащение людей.
3. Занятость.
4. Могущество.
5. Долголетие и здоровье.
6. Культура и знания.
7. Число жителей.

Рассмотрим характеристику прогнозирования основных показателей социально-экономической сферы общества.

Общая оценка будущей численности населения называется демографическим прогнозом, а прогноз структуры населения – проекцией населения. В основе разработки демографического прогноза находится теория народонаселения. Целями прогнозирования показателей этой сферы могут быть:

- сведение к минимуму смертности и заболеваемости населения;
- смягчение избытка или недостатка рождаемости;
- организация миграции в направлениях, отвечающих экономическим целям государства;
- обеспечение достаточного развития и создание возможно лучших условий жизни для групп населения, находящихся в наименее благоприятных условиях.

В демографическом прогнозировании и используется понятие «экономический оптимум» населения. Он означает некий абстрактный ориентир для уточнения, но никоим образом не рассматривается как информация к действиям. Экономический оптимум является статическим по характеру и используется лишь для удобства рассуждений при прогнозировании. Тем не менее он применяется в соответствующих расчетах. Что он из себя представляет? Допустим, на территории области может проживать 2 тыс. человек (минимальный вариант) или 6 млн. человек (максимальный вариант). Между этими крайностями существуют приемлемые промежуточные ситуации. Самая благоприятная из них с позиции благосостояния населения называется оптимумом населения. Графически оптимум показан на рис. 3.1

Экономический оптимум населения на рисунке представлен отрезком ON_0 ему соответствует самый высокий жизненный уровень – отрезок N_0M_0 .

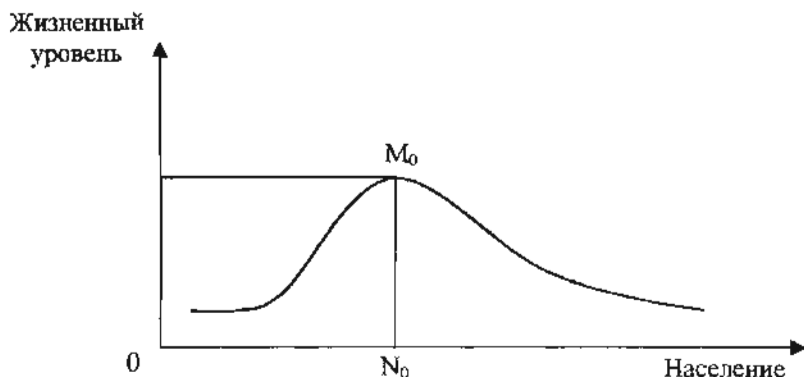


Рис. 3.2. Зависимость уровня жизни от численности населения:

ON_0 — экономический оптимум населения;

N_0M_0 — самый высокий жизненный уровень.

Демографические прогнозы могут быть разного периода упреждения. Объективным критерием здесь служит так называемая "длина поколения", т.е. разница между средним возрастом родителей и их детей, которая условно принимается за 30 лет. В отличие от средней продолжительности жизни она является довольно устойчивой величиной на протяжении истории человечества. Поэтому краткосрочный демографический прогноз обычно строится на несколько лет вперед, среднесрочный — на период около 30 лет, а долгосрочный — на период, выходящий за пределы «длины поколения». Многочисленные прогнозы населения, основанные на экспертных оценках и экстраполяции существующих темпов его ежегодного прироста, делались и ранее, на протяжении XIX — первой половины XX в., в том числе для таких практических потребностей, как определение емкости рынка, спроса на продовольствие, контингента учащихся общеобразовательных школ и призывников в армию.

В зависимости от целей использования различают четыре вида демографических прогнозов:

- реалистические, используемые в практических целях, например, связанные с экономическими расчетами, социальными программами и предполагаемыми реформами;
- аналитические, используемые для дальнейшего

углубленного исследования демографических процессов;

- нормативные, содержащие рекомендации по изменениям в демографии в желательном, нормативном направлении;
- прогнозы–предостережения, призванные воздействовать на политику посредством общественного мнения.

Для практических целей разработка демографических прогнозов имеет большое значение. Так, доля женщин в возрасте 18-45 лет (потенциальных матерей) позволяет определить потенциал дальнейшего роста населения, а выделение возрастных когорт населения по пятилетиям – определить потребность: в различных дошкольных заведениях; в школьных учебных заведениях; определить потенциал трудовых ресурсов, в том числе разного трудового возраста, наконец, долю пенсионеров и др.

В демографии существует огромная инерция сложившихся процессов, из-за которой радикальные изменения естественного воспроизводства, как правило, происходят входе смены поколений. Это учитывается при выборе методов прогнозирования.

Типовой арсенал методов демографического прогнозирования включает:

- метод экспертных оценок;
- экстраполяцию по темпам ежегодного прироста населения;
- "когортный метод", позволяющий предвидеть во времени возрастные когорты населения с учетом возрастной смертности. Метод используется в основном для краткосрочных и долгосрочных прогнозов;

- моделирование, хотя метод носит ограниченный характер из-за недостатка социологических данных и используется преимущественно в аналитических прогнозах;

- метод "альтернативных вариантов", который чаще всего используется для долгосрочных прогнозов. В основе метода находится ретроспективная реконструкция демографических процессов и гипотеза о будущих путях "перехода" населения в "стационарное".

Современная практика разработки демографических прогнозов с использованием компьютеров позволяет легко провести перспективный расчет населения на любой срок и с любой степенью детализации. Но самая высокая точность прогнозирования достигается на краткосрочный период, когда есть

основания полагать, что за это время естественный режим воспроизводства населения сохранится неизменным. В случаях средне- и долгосрочных прогнозов рекомендуется опираться на теоретически и методологически обоснованные предвидения качественных изменений в демографических процессах.

Другой важной группой показателей сферы социально-экономического прогнозирования являются денежные доходы населения. Расчеты могут выполняться путем подбора вариантов, отвечающих достижению выбранных целей социально-экономического развития. Прогнозирование денежных доходов происходит посредством использования традиционных числовых статистических моделей и применения формальных методов и математических моделей, позволяющих проводить расчеты с помощью вычислительной техники и значительно увеличивать количество рассматриваемых вариантов. Расчет обычно включает три шага:

1-й шаг – экстраполяция сложившихся тенденций изменения структуры доходов;

2-й шаг – анализ полученного первоначального варианта;

3-й шаг – корректировка начального варианта.

Прогнозы показателей этой группы дополняются прогнозами личных и общественных потребностей населения и соответственно определением необходимых ресурсов потребления, обеспеченность которыми зависит от уровня денежных доходов населения. Прогнозирование ресурсов для потребления может происходить разными путями. Так, метод моделирования предусматривает определение зависимости между динамикой национального дохода и ресурсами для потребления. Модель, предусматривающая национальный доход как переменную, была разработана ранее в нашей стране группой специалистов на период до 2004 г. Она выглядит как:

$$y = -6,28 + 0,912x,$$

где y – объем ресурсов для потребления и непроизводственного строительства;

x – национальный доход.

Если исходить из того, что пропорция между национальным доходом и ресурсами для потребления в стране является традиционно весьма устойчивой величиной, то можно определить

годовые значения ресурсов для потребления исходя из прогноза национального дохода. К использованию данной модели в настоящее время надо подходить достаточно осторожно, так как, с одной стороны, есть неизменность исторического социума, а с другой, в стране наблюдается значительное изменение экономического потенциала.

Модель структуры потребления может быть построена и на основе минимального потребительского бюджета, а также перспектив его изменения. Тогда прогноз будет характеризовать минимальное количество ресурсов. Однако для экономических расчетов бывает более полезным прогноз потребительского бюджета. Он реально соответствует базе расчетов при прогнозировании. Кроме того, желательно иметь нормативный прогноз ресурсов, характеризующий значение рационального потребительского бюджета, в том числе национального гардероба. Тогда, имея образец для достижения, можно говорить о прогнозах на длительную перспективу.

В прогнозировании показателей доходов населения могут быть построены варианты структуры производства и потребления для определенного периода с траекториями выхода базисной структуры потребления на нормативную. Так, если обозначить подобную прогнозную траекторию, то ей будут соответствовать прогнозные структуры потребления, т.е. прогнозные потребительские бюджеты для каждого года перспективы, которые могут быть определены посредством интерполяции. Сопоставление их с нормативным потребительским бюджетом позволяет отобрать наиболее обоснованный вариант.

Прогнозирование показателей третьей группы социально-экономической сферы, связанных с уровнем жизни населения, включает, как уже отмечалось, показатели медицины, образования, культуры, искусства и экологии.

Прогнозирование развития медицины и здравоохранения требует подхода к ним как к сложным динамическим системам социально-биологического комплекса, развивающегося в условиях многообразных связей и зависимостей от социально-экономических и экологических факторов. Моделирование может основываться на медико-социальных механизмах, определяющих состояние здравоохранения с учетом влияния на состояние здоровья таких факторов, как труд, жилище, питание, почва,

воздух, вода, материальная обеспеченность, образование и др. Задачи развития медицины, как правило, решаются методами поискового и нормативного прогнозирования.

Особенностью прогнозирования образовательно-педагогических показателей является период упреждения не более 20 лет. В качестве исходных данных используются:

- степень соответствия спроса и предложения на рабочую силу;
- показатели валового внутреннего продукта и уровня жизни населения при соответствующем уровне качества обучения;
- показатели стабильности семьи и др.

Применяется три основных метода прогнозирования:

- 1) моделирование развития отдельных подсистем (типов учреждений, сроков обучения, кадрового состава, контингента учащихся);
- 2) опытно-экспериментальное моделирование (с проверкой модели на практике);
- 3) корректировка прогнозов с позиции смежных наук: психологии, социологии, педагогики.

Кроме того, в педагогике проводится общее стратегическое прогнозирование.

Прогнозирование в области культуры и искусства также основано на поисковом и нормативном прогнозах. Здесь чаще всего используется поисковая модель, представляющая собой «социальный эталон», которая иначе называется методом «опережающих групп». Метод характеризуется ориентацией на определенную группу людей, в жизнедеятельности которых наиболее ярко проявляются перспективные типовые черты познавательных, ценностно-ориентационных, эстетических и коммуникативных воззрений. Эта группа людей рассматривается как определенный эталон для отдельного слоя населения, например, для школьников, деловых женщин, мужчин-предпринимателей. Прогноз строится на использовании этого эталона в соответствующем масштабе.

В прогнозировании показателей культуры и искусства важную роль играет анализ существующих тенденции, а также разработка поисковых моделей.

К основным методам прогнозирования относят:

- 1) экстраполяцию, в том числе с анализом факторов влияния,

что необходимо для поиска направлений изменений;

- 2) экспертный опрос;
- 3) сценарий;
- 4) построение "дерева целей" и "дерева проблем";
- 5) социальный эксперимент;
- 6) моделирование и др.

Проводится поиск мер усиления или ослабления факторов, воздействующих на тенденции.

Таким образом, прогнозирование социально-экономических показателей страны и регионов охватывает различные стороны жизни общества и использует разнообразные методы, учитывающие специфику расчетов. Социальные параметры оказывают влияние на экономическую среду хозяйствования, а экономические показатели в свою очередь применяются при прогнозировании социально-экономической сферы жизнедеятельности общества.

9.5 Прогнозирование спроса и потребления

Спросом называется количество товара или услуги, которое будет куплено по определенной цене за определенный период. Бесполезно пытаться определить спрос без цены, так как он изменяется именно в зависимости от нее.

Действует закон спроса: при прочих равных условиях спрос на товары сферы сервиса в количественном выражении изменяется в обратной зависимости от цены. Это происходит по двум причинам: во-первых, при снижении цены потребитель хочет приобрести больше товара (эффект дохода); во-вторых, товар при снижении цены на него дешевле относительно других товаров и приобретать его становится относительно выгоднее (эффект замещения).

Закон спроса не действует в трех случаях:

- 1) при ажиотажном спросе, вызванном ожидаемым повышением цен;
- 2) для некоторых редких и дорогостоящих товаров (золото, драгоценности, антиквариат и др.), являющихся средством вложения денег;
- 3) при переключении спроса на более качественные и дорогостоящие товары (например, переключение спроса с маргарина на масло: снижение цен на маргарин не ведет к

увеличению спроса на него).

На изменение спроса влияют и неценовые факторы:

а) изменения в денежных доходах населения. Например, рост доходов увеличивает спрос на разные виды товаров (мебель, бытовую технику, высококачественные продукты питания и др.) при всех возможных ценах на них;

б) изменения в структуре населения. Например, старение населения, увеличение количества пенсионеров увеличивает спрос на лекарства, медицинское обслуживание;

в) изменения цен на другие товары; особенно на товары-заменители (субституты). Так, рост цен на сливочное масло вызовет повышение спроса на маргарин;

г) экономическая политика правительства. Денежные пособия, выплачиваемые государством малоимущим слоям населения увеличат спрос на товары, потребляемые этой группой населения.

В результате взаимодействия спроса и предложения устанавливается рыночная цена. Она фиксируется в точке, в которой пересекаются кривые спроса D (англ. *demand*) и предложения S (англ. *supply*). Эта точка называется точкой равновесия, а цена – равновесной. Только в этой единственной точке цена устраивает одновременно и покупателя, и продавца. При этом действуют следующие законы рыночного ценообразования.

Цена стремится к такому уровню, при котором спрос равен предложению. Если под влиянием неценовых факторов произойдет повышение спроса при неизменном предложении или сокращение предложения при неизменном спросе, то цена возрастет, если, наоборот, при неизменном предложении спрос сократится или при неизменном спросе предложение увеличится, цена понизится.

Рассмотрение законов спроса и предложения, а также принципа формирования равновесной цены позволяет сделать следующие выводы.

1. В рыночной экономике существует механизм, обеспечивающий согласование интересов продавцов и покупателей на рынках:

- предприятия могут расширять и сужать производство в зависимости от изменения спроса: иными словами, они свободны в выборе объема и структуры выпуска;

- цены гибкие, меняются под воздействием спроса и

предложения;

- существует конкуренция, без которой рыночный механизм спроса и предложения действовать не будет.

2. Если на рынке произойдет какое-то событие, которое нарушит сложившееся равновесие (например, изменение вкусов потребителей и соответствующее изменение спроса), то:

- предприятия-производители обязательно среагируют на изменение рыночных условий (например, увеличение спроса ведет к росту цены данной продукции, поскольку спрос покажет производителям, куда следует направить свои усилия);

- начнется процесс приспособления производителей и потребителей к новым условиям, в результате сформируются новая рыночная цена и новый, объем производства, соответствующие изменившимся условиям.

Для предприятия сферы сервиса при планировании объема и структуры производства чрезвычайно важно знать, от чего зависит спрос на ее продукцию. Как мы уже выяснили, величина спроса зависит от цены товара, доходов потенциальных потребителей, а также от цен на товары, которые являются либо взаимодополняемыми (например, автомобили и бензин), либо взаимозаменяемыми (например, масло и маргарин, отдельные сорта мяса и т.п.). На спрос влияют и другие факторы.

С повышением цен на продукцию предприятия сферы сервиса можно ожидать, при прочих равных условиях, снижения спроса на нее, а активная деятельность конкурентов, выпускающих продукты-заменители и продающих их по более низким ценам, также может привести к снижению спроса на изделия предприятия. В то же время с ростом доходов потребителей предприятие может рассчитывать на расширение покупательского спроса и, соответственно, увеличение сбыта предлагаемой продукции.

Прогнозирование спроса представляет собой определение возможного будущего спроса на товары и услуги в целях лучшего приспособления субъектов хозяйствования к складывающейся конъюнктуре рынка. Прогноз спроса – это теоретически обоснованная система показателей о еще неизвестном объеме и структуре спроса. Прогнозирование связывает накопленный в прошлом опыт об объеме и структуре спроса с предсказанием будущего их состояния.

Прогноз спроса рассматривается как прогноз физического

объема реализации товара (услуги). Он может дифференцироваться по категориям потребителей и регионам. Прогнозирование может осуществляться по любому периоду упреждения. Главный акцент в краткосрочном прогнозе делается на количественной, качественной и ценовой оценках изменений объема и структуры спроса; учитываются временные и случайные факторы. Долгосрочные прогнозы спроса определяют прежде всего возможный физический объем продажи товара (услуги) и динамику изменения цен.

Спрос прогнозируется на отдельный товар или товарную группу. Такой прогноз дает представление о реальном уровне спроса на товар в будущем на конкретный период. Причем чем короче период, тем точнее прогноз. Прогноз спроса (объема продажи) является фундаментом для планирования и всех других экономических расчетов. На основе прогноза спроса в дальнейшем разрабатываются:

- прогнозы сбыта (продажи) и объемов производства предприятий отрасли, региона, страны;
- показатели индикативных планов отрасли, регионов, страны.

Прогноз спроса на товар по отрасли, региону или стране характеризует потенциал рынка товара. С учетом знаний о конкурентах и импорте такой прогноз способствует принятию правильного решения: во-первых, по регулированию экономическими процессами на уровне государства, региона, отрасли; во-вторых, по формированию стратегии деятельности фирмы.

Поэтому прогноз спроса осуществляется как специальными научными учреждениями государства, так и независимыми предпринимательскими фирмами, в том числе консалтинговыми.

На спрос оказывают влияние различные факторы. К основным факторам относятся:

- потребительские вкусы, в том числе доверие и отношение покупателей к товару и товаропроизводящей фирме;
- число покупателей;
- цены, в том числе на сопряженные товары;
- доходы покупателей;
- потребительские ожидания;
- жизненный цикл товара;

- время года, в том числе сезонность спроса;
- наличие ресурсов и их поступление;
- цены на ресурсы, сырье, полуфабрикаты и материалы;
- наличие капитала, в том числе основного и оборотного, собственного и заемного;
- кредитная политика;
- производственные мощности и уровень технического прогресса;
- производительность труда;
- подготовленность персонала;
- объем продажи в прошлом;
- организация продажи;
- качество товара;
- упаковка и дозировка товара;
- реклама;
- дизайн;
- сервис и сфера платных услуг;
- случайные совпадения и др.

Прогноз спроса представляет собой расчет возможного влияния перечисленных факторов. Однако включение в расчет значительного числа факторов при построении прогнозной модели считается неоправданным: вместо повышения точности и надежности это приводит к значительному усложнению и без того громоздкой вычислительной работы. К тому же многие факторы дублируют или взаимозаменяют друг друга. Поэтому рекомендуется включать в экономико-математическую модель прогноза спроса лишь два-три определяющих фактора. Для задач прогнозирования надо иметь обширный массив информации: за прошлые годы, настоящего времени, на будущее, в том числе по годам. Прогнозирование спроса требует привлечения следующей пространственно-временной информации, касающейся:

- численности населения и его состава;
- денежных доходах населения;
- доли рынка товара предприятий отрасли (региона);
- состояния рыночных цен на товар (товарную группу) и сопряженные с ним товары;
- обеспеченности населения данным товаром в расчете на

одного человека (одну семью, 100 семей или 1000 человек в зависимости от специфики товара);

- складывающихся тенденций рынка;
- прибыльности деятельности;
- состояния рынка взаимозаменяемых и взаимодополняемых товаров;
- физиологических и рациональных норм потребления и др.

Кроме того, используется информация, базирующаяся на материалах бюджетной и торговой статистики. Бюджетная статистика включает выборочные обследования доходов и расходов по отдельным слоям населения. Торговая статистика включает информацию об обороте товара по всем каналам его реализации. Также рассчитываются различные коэффициенты и вносятся коррективы, которые учитывают факторы влияния и характеризующие их показатели. Прогнозирование спроса осуществляется с помощью качественных и количественных методов (в том числе нормативно-целевого метода).

Для краткосрочных и среднесрочных прогнозов применяются качественные методы (экспертной оценки; оценки уровня продажи, высказанные ведущими торговыми фирмами; анкетирование потребителей) и количественные методы (использование коэффициента эластичности спроса; метод геометрической прогрессии; трендовая модель; многофакторные корреляционные и регрессионные модели, в том числе множественной линейной регрессии).

Качественные методы прогнозирования спроса представляют собой субъективные оценки при отсутствии расчетов экономического потенциала.

Количественные методы прогнозирования спроса – это математические расчеты, в том числе модели, отражающие соотношение между спросом и рядом факторов, представляющих собой независимые переменные.

Для долгосрочных прогнозов применяется нормативно-целевой метод, который также можно отнести к группе количественных методов прогнозирования спроса.

Рассмотрим подробнее некоторые из указанных типовых методов прогнозирования спроса.

Особое значение в прогнозировании спроса имеет показатель

его эластичности, выражающий зависимость одного фактора от состояния другого, например, зависимость количества товара от денежных доходов или цены товара. Обычно используется коэффициент эластичности спроса, который выражает величину изменения спроса (в процентах) при изменении цены товара (доходов населения) на 1%.

Коэффициент эластичности спроса $\mathcal{E}$ рассчитывается по формуле:

$$\mathcal{E} = \frac{\Delta y}{y} : \frac{\Delta x}{x}, \quad (1)$$

где y – спрос на товар; x – цена или доходы; Δ – изменение показателя.

Следует отметить, что использование коэффициента есть своего рода упрощение понятия эластичности. При более точной трактовке эластичность рассматривается как предел соотношения между относительным приращением функции $y : \frac{\Delta y}{y}$ (зависимой переменной) и относительным приращением независимой переменной $x : \frac{\Delta x}{x}$, когда $\Delta \rightarrow 0$ обозначается символом $E_x(y)$ и выражается формулой:

$$E_x(y) = \frac{x}{y} \cdot \frac{\partial y}{\partial x}. \quad (2)$$

Соответственно коэффициент эластичности характеризует приближенный процент функции (повышение или понижение), соответствующий приращению независимой переменной на 1%.

В практическом использовании коэффициент эластичности спроса от дохода показывает относительное изменение спроса (соответственно потребления, сбыта, продажи) при изменении денежных доходов на единицу. Здесь используется лишь один решающий фактор. Считается, что остальные факторы явления остаются неизменными и их влиянием можно пренебречь, т.е. от их воздействия абстрагируются. Точно так же характеризуется эластичность спроса от цены товара. Этот показатель имеет еще большее значение в прогнозных расчетах, чем эластичность спроса от доходов. Коэффициент эластичности спроса от цены показывает

относительное изменение спроса при изменении цены товара на единицу. Понятно, что в данном случае зависимость этих двух составляющих будет обратной: чем выше цена, тем меньше спрос. В экономических расчетах во избежание путаницы минусовый знак при коэффициенте принято отбрасывать, но при этом каждый специалист об этом всегда помнит.

Определение коэффициента эластичности спроса от цены следует производить в количественном, а не стоимостном измерении спроса. В условиях фиксированных цен на товары это условие не имело значения. При подвижных ценах это обстоятельство надо учитывать обязательно.

Все товары по эластичности делятся на две группы: эластичного спроса и неэластичного спроса.

Специалисты выделяют еще третью группу, в которой эластичность равна единице.

В первую группу входят товары с коэффициентом выше 1. Снижение цены на такой товар и рост доходов населения ведут к увеличению количества продаваемых товаров и соответственно к росту прибыли от их продажи, так как при меньшей цене прирост продажи бывает достаточным для компенсации потерь от снижения цены. К таким товарам относятся: качественные одежда и обувь, кондитерские изделия, товары длительного пользования и ряд других. Причем чем выше коэффициент эластичности спроса, тем сильнее зависимость продажи товара от цены или доходов.

Во вторую группу (неэластичного спроса) входят товары с коэффициентом ниже 1. Снижение цены на такие товары может быть выгодно покупателям, но невыгодно фирме, так как обычно ведет к уменьшению ее прибыли при сокращающемся или неизменном объеме продажи товаров. Снижение доходов населения также почти не оказывает влияния на величину спроса. К таким товарам относятся: хлеб, соль, спички, основные молокопродукты, овощи и некоторые другие, т. е. товары первой необходимости. Коэффициент эластичности спроса от доходов может быть и с отрицательным знаком. Это означает, что с ростом денежных доходов спрос на данный товар уменьшается. К таким товарам обычно относятся те, которые отличаются низкой питательной ценностью, являются малокалорийными или не отражают высокую степень готовности товара к потреблению.

Различают эластичность: а) дуговую, т.е. среднюю на отрезке

кривой, и б) точечную, т.е. представленную в заданной точке. К этому делению эластичности близко, но не идентично, иное ее различие: деление коэффициентов эластичности на статические и динамические. Статический коэффициент эластичности рассчитывается за определенный период, обычно до 1 года. Динамический коэффициент эластичности исчисляется за более длительный период. Прогностическая ценность статических коэффициентов невелика, так как они не отражают процесса развития спроса во времени. Динамические коэффициенты эластичности исчисляются на основе данных об изменении спроса и того или иного его определяющего фактора за ряд лет. Такие коэффициенты эластичности рассчитываются от года к году. Они более пригодны для прогнозирования спроса, так как в них отражается тенденция изменения спроса во времени.

Расчет коэффициента эластичности требует специальных знаний теории и методик, которыми обычно обладают специалисты научных организаций и институтов, прогнозирующих экономические показатели. Эти методики подробно излагаются в специальной литературе. Однако есть и более простой прием расчета коэффициента эластичности спроса, основанный на мнении эксперта, которым может выступить опытный продавец данного товара. Такой работник всегда может хотя бы примерно назвать величину изменения продажи товара при изменении его цены в условиях сложившейся конъюнктуры рынка.

Пример 1. Определить коэффициент эластичности спроса на авторучку продаваемые по цене 75 сум за штуку. В среднем за неделю магазин продает их 20 штук. Если снизить цену на авторучки до 50 сум, то, по мнению продавца, за неделю можно будет продать их уже 28 штук. На основе этой информации можно определить статический коэффициент эластичности спроса на авторучки от цены.

Расчет. Коэффициент эластичности спроса от цены в данном случае составит:

$$\varepsilon = \frac{28 - 20}{20} : \frac{50 - 75}{75} = 1,02$$

Вывод. При снижении цены на авторучки на 1% прирост спроса на них при сложившихся условиях продажи может составить 1,02%.

Полученный коэффициент эластичности может быть использован для составления прогноза продажи товара на следующую неделю или месяц. Однако надо помнить, что эластичность спроса не есть нечто постоянно заданное. Она может меняться при изменениях условий продажи. И тогда надо определять коэффициент эластичности заново.

Когда в развитии спроса проявляется устойчивая тенденция к его повышению или снижению, то состояние ряда динамики можно прогнозировать по средним, темпам изменения. В основе этого метода лежит предположение, что ряд показателей развития спроса во времени представляет собой геометрическую прогрессию. Это означает, что каждый последующий член динамического ряда a^{i+1} равен предыдущему, умноженному на средний коэффициент темпа изменения k_p .

Другим методом краткосрочного прогнозирования спроса является трендовая модель, основой которой также являются временные (динамические) ряды. Изучение временных рядов – важная область исследований экономической динамики времени. Ряды могут быть, во-первых, моментными и интервальными и, во-вторых, эволюторных и стационарных процессов.

Для моментного ряда характерна величина явления по состоянию на определенную дату, а для интервального – величина явления по состоянию за определенный период.

Эволюторный процесс временного ряда содержит тренд, чего нет при стационарном процессе. Временные (динамические) ряды могут быть в виде: тренда, лага, периодических колебаний.

Трендовая модель наиболее популярна в прогнозировании. Она основана на том, что объем и особенно структура спроса характеризуются определенной степенью инерционности, т.е. потребление с запаздыванием приспосабливается к изменившимся условиям. Инерционность означает в данном случае невозможность произвольно в короткое время существенно изменить не только структуру, но и привычки потребления населения. Трендовая модель прогнозирования – это уравнение, формализующее закономерности развития спроса в базисном периоде. Модель применяется в том случае, если установлено, что найденные закономерности будут действовать на определенном отрезке времени в будущем.

В этом случае ряд динамики рассматривается как функция времени и с известным приближением описывается различными математическими уравнениями. Из трендовых моделей в прогнозировании спроса наиболее широко используются следующие виды:

а) уравнение прямой

$$y = a + bx \quad (3)$$

б) логарифмическая функция

$$y = a + b \lg x \quad (4)$$

в) экспоненциальная функция

$$y = a^x \quad (5)$$

г) параболическая функция

$$y = a + bx + cx^2 \quad (6)$$

д) логистическая функция

$$y = \frac{H}{1 + be^{-ax}} \quad (7)$$

е) гиперболическая функция

$$y = \frac{1}{a + bx} \quad (8)$$

На рис.3 показаны графики типовых математических функций прогнозирования спроса. Прогноз спроса на базе трендовых моделей основывается на допущении, что все факторы, действовавшие в базисном периоде, и взаимосвязь этих факторов останутся неизменными и в прогнозном периоде.

Однако такое условие в жизни часто нарушается. Поэтому метод трендовых моделей в прогнозировании спроса можно применять с упреждением на один, максимум на два интервала динамического ряда с детальным учетом всех факторов, влияющих на формирование покупательского спроса.

В таком явлении, как спрос, когда наблюдается одновременное влияние многих разнородных факторов, тесно взаимодействующих друг с другом, довольно трудно создать точную модель с хорошо интерпретирующими функциональными связями. Простейшая модель спроса основывается на выделении одного главного фактора, его определяющего: доходов, цены объема сбыта (продажи). Такая модель в силу своего упрощения называется эскизной. Примерами эскизных моделей служат те, в которых

главным фактором выступает, например, эластичность спроса или экстраполяция спроса как функции времени.

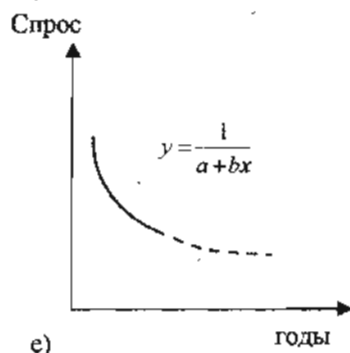
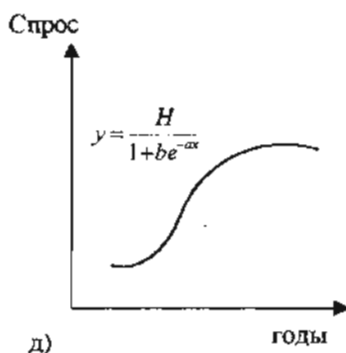
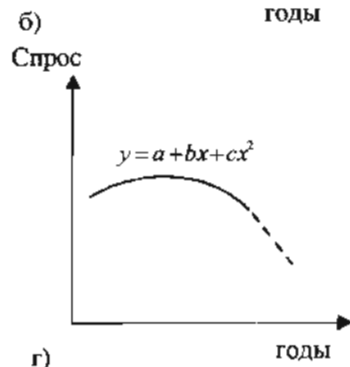
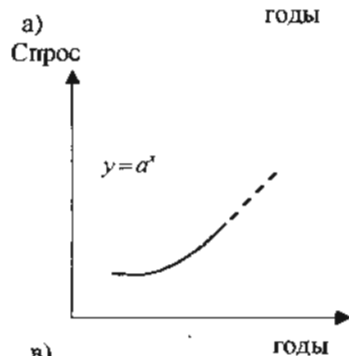
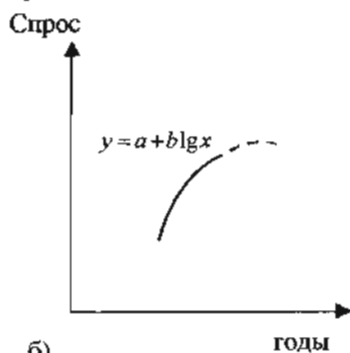
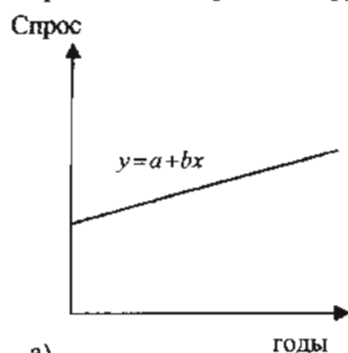


Рис.3. Типовые математические функции прогнозирования спроса:

а) — уравнение прямой; б) — логарифмическая функция; в) — экспоненциальная функция; г) — параболы; д) —

логистическая функция; е) – гиперболическая функция.

Более сложным подходом отличается аналитическая модель спроса в потреблении, которая строится с использованием методов математической статистики на основе информации о структуре доходов населения, цен на товары и других факторов. Например, для прогнозирования спроса на предметы длительного пользования (холодильники, телевизоры, стиральные машины и т.д.) нужны данные о наличии и возрасте таких предметов, уже имеющихся у населения, составе семей и др.

Рассмотрим характеристику известной модели Энгеля. Однофакторная модель спроса от доходов, называемая кривой Энгеля, позволяет установить, какую долю своих доходов семьи определенного сегмента рынка выделяют на приобретение тех или иных благ (товаров и услуг). Их еще называют функциями потребления.

В обобщенной форме эти кривые (рис. 5.4) выражаются формулой:

$$x_i = f_i(S), \quad (9)$$

где S – средние доходы;

x_i – объем потребления i -го блага (спроса).

Формы кривых могут быть различны (рис. 4).

Так, если спрос возрастает примерно в той же пропорции, что и доходы, то функция будет линейной (рис. 4а), если же по мере роста доходов спрос на данный товар в определенной группе семей возрастает более высокими темпами, то это будет выпуклая кривая (рис. 4б), а если спрос (потребление) по мере насыщения потребности отстает от роста доходов, то графически эта связь выражается вогнутой кривой (рис. 4в).

Далее, как и при экстраполяции, зная динамический ряд показателя спроса в зависимости от доходов, можно определить прогноз спроса на товар в будущем.

В практике среднесрочного прогнозирования спроса всегда были популярны многофакторные корреляционные и регрессионные модели. Эти модели выступают как функции спроса, в которых в качестве переменных используются факторы, определяющие динамику спроса. Приведем математическую форму записи такой модели:

$$y = f(x, z, d, \dots).$$

(10)

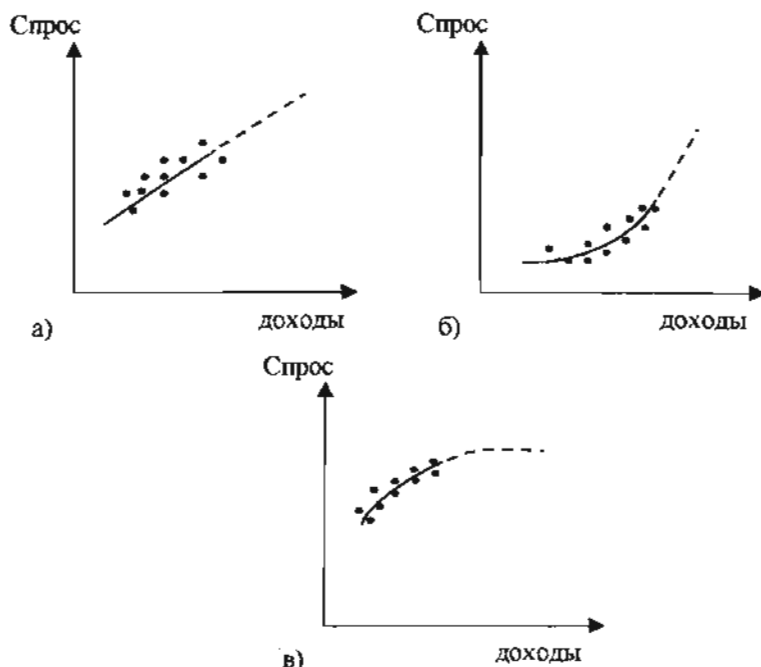


Рис. 4. Кривые Энгеля:

а) линейная функция; б) выпуклая кривая; в) вогнутая кривая

В многофакторных моделях спрос на определенный товар характеризуется как функция нескольких независимых переменных. Суть экономического предсказания заключается в том, чтобы на базе имеющихся объемных и структурных параметров потребления за прошлый и настоящий периоды определить траекторию развития спроса на будущий период и исчислить его важнейшие параметры.

Многофакторная модель позволяет точнее отразить процесс формирования спроса, чем трендовые однофакторные модели. Среди многофакторных моделей особое признание получила множественная линейная регрессия. Такую форму связи тем или иным способом необходимо привести к линейному виду, единственным требованием которого является достаточная

близость теоретической кривой к эмпирическим значениям ряда. Оценка близости производится посредством исчисления среднеквадратического отклонения. Критерий пригодности модели спроса может быть формально записан как:

$$k = \sum (y_{\text{теор.}} - y_{\text{факт.}})^2 \rightarrow \min. \quad (11)$$

Предположение о линейном характере связи между спросом и формирующими его факторами, допустимое при разработке кратко- и среднесрочных прогнозов, становится неприемлемым, когда речь идет о периоде, превышающем 7-8 лет. Долгосрочные прогнозы требуют перехода к нелинейным типам взаимосвязей, предполагающим наличие скачков, перегибов и прочие, т.е. от экстраполяционных методов надо переходить к интерполяционным. С расширением горизонта прогнозирования уменьшается зависимость будущего развития от достигнутого состояния и сложившихся тенденций. Поэтому генетические методы в прогнозировании постепенно уступают место нормативно-целевым. Долгосрочные прогнозы спроса используют нормативы обеспеченности населения материальными и духовными благами. В настоящее время в практике прогнозирования спроса широко применяются различные нормативы потребления важнейших продуктов питания, изделий легкой промышленности, предметов культурно-бытового назначения. Эти нормы разрабатываются специальными организациями, они характеризуют научно обоснованное представление общества об идеальном потреблении того или иного товара.

При прогнозировании спроса продовольственных и непродовольственных товаров применяются разные подходы.

Для продовольственных товаров характерна сравнительная стабильность потребления в целом. Сложившийся уровень потребления продуктов питания обычно меняется постепенно за счет изменения привычек и вкусов населения. Например, можно довольно-таки точно спрогнозировать спрос на хлебобулочные и кондитерские изделия, мясопродукты, рыбопродукты, сахар, овощи и фрукты. Возможны лишь сезонные колебания и изменение потребления при резком изменении политико-экономического состояния страны.

Для прогнозирования потребления непродовольственных

товаров требуется учет следующих факторов:

- величины рационального гардероба;
- перспективной нормы потребления товара;
- износа имеющегося товара у населения для его замены.

Рассмотрим пример прогнозирования спроса методом экстраполяции динамического (временного) ряда.

Пример. Составить прогноз спроса на компакт диски на 2007 г., используя метод экстраполяции динамического ряда. Известны данные о продаже населению товара за последние 5 лет (в денежных единицах):

2000 г. – 179,3 д. ед.	2003 г. – 216,9 д. ед.
2001 г. – 193,3 д. ед.	2004 г. – 226,6 д. ед.
2002 г. – 206,0 д. ед.	

Расчет. Построим график продажи компакт дисков в регионе за последние 5 лет (рис.35).

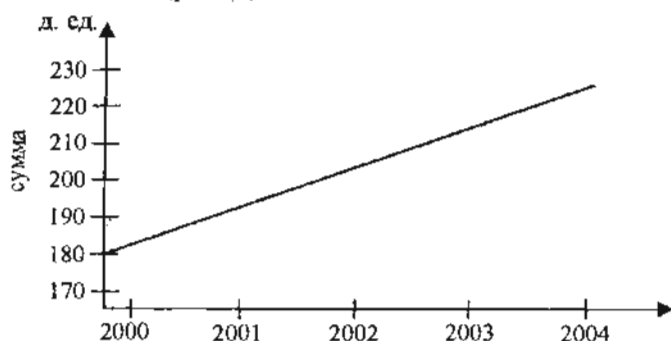


Рис.35. Динамика товарооборота компакт диска в регионе за 5 лет

Линия объема продажи по годам близка к линейной зависимости, которая выражается следующей формулой:

$$y = a + bx,$$

где y – объем товарооборота (спрос);

x – годы;

a – параметр, характеризующий влияние основных факторов на продажу компактных дисков (цены, денежных доходов населения, товарного обеспечения и др.);

b – параметр, характеризующий влияние вспомогательных

факторов на продажу компактных дисков, (моды, сезонности, режима работы предприятий торговли, квалификации торговых работников и др.).

Для нахождения параметров надо решить систему уравнений, например, способом наименьших квадратов:

$$\begin{cases} na + b \sum x = \sum y \\ a \sum x + b \sum x^2 = \sum xy \end{cases} \quad (12)$$

Для этого необходимо провести дополнительные расчеты, которые приведены в табл. 2.

Таблица 2. Данные о продаже компакт дисков в регионе для нахождения параметров прямой спроса

Годы, x	Спрос, y	xy	x^2
1-й	179,3	179,3	1
2-й	193,3	386,6	4
3-й	206,0	618,0	9
4-й	216,9	867,6	16
5-й	226,9	1133,0	25
Итого 15	1022,1	3184,5	55

Тогда система уравнений будет иметь вид:

$$\begin{cases} 5a + 15b = 1022,1 \\ 15a + 55b = 3184,5 \end{cases}$$

Отсюда $a = 168,96$, $b = 11,82$.

Уравнение спроса имеет следующий вид:

$$y = 168,96 + 11,82x.$$

В этой модели величина 168,96 д. ед. отражает основной объем розничного товарооборота. Изменяющиеся во времени факторы, которые оказывают влияние на прирост товарооборота и выраженные в модели через b вызывает ежегодный прирост розничного товарооборота в среднем на 11,82 д. ед.

По найденному уравнению можно провести расчеты тренда, т.е. определить выровненные значения спроса за прошлые годы и рассчитать прогноз на будущее. Так, для прогноза на 7-й год необходимо в полученное уравнение подставить очередной, год - 7:

$$y = 168,96 + 11,82 \times 7 = 251,7 \text{ (д. ед.)}.$$

Вывод. Спрос на компакт диск в 2006 г. может составить 251,7 д. ед. (в ценах 2000 г.).

Применение уравнений трендов не отличается от общих принципов экстраполяции. Ведущим направлением прогнозного моделирования является исследование влияния различных факторов на уровень и структуру спроса и потребления. Среди них социально-экономического, демографического, природно-географического, психологического характера. Естественно, что сила влияния различных факторов неодинакова, кроме того, одни факторы влияют на потребление практически всех видов товаров и услуг, другие не носят такого всеобщего характера.

К числу важных факторов, имеющих большое значение для формирования спроса и потребления, относятся следующие:

1. Уровень доходов потребителей. Доходы, несомненно, являются решающим фактором, который обуславливает складывающуюся величину и структуру как платежеспособного спроса, так и потребления. Наряду с текущими денежными доходами в исследованиях нередко учитывают и такой фактор, как имеющиеся у населения сбережения.

2. Уровень и соотношение цен на товары и услуги. Структура и величина спроса и потребления во многом определяются действующими ценами и изменение последних может заметно повлиять на общую картину потребления.

3. Количественный и половозрастной состав семей, поскольку в качестве первичной потребляющей единицы выступает, как правило, не отдельный индивидуальный потребитель, а семья.

4. Производство и состояние рынка - предложения товаров. Влияние этого фактора слабее, если предложение товара повседневно покрывает спрос; тогда фактически спрос и потребление такого товара совпадают. Сильнее фактор предложения действует на уровень потребления дефицитных товаров. По таким товарам динамика потребления полностью определяется динамикой предложения, а спрос может превышать потребление во много раз.

5. Потребление во многом зависит от географического размещения потребителей, условий климата, от национальных и местных традиций и обычаев, вкусов и моды. В отличие от

предыдущих четырех эта группа факторов труднее поддается выявлению, а в особенности – количественной конкретизации.

Для анализа и прогнозирования строятся однофакторные и многофакторные модели спроса и потребления. В однофакторных уравнениях в качестве независимой переменной чаще всего выступают доходы потребителей или расходная часть доходов. Наряду с текущими доходами в модели нередко включаются и сбережения, а иногда и ожидаемые будущие доходы. Функции спроса в зависимости от доходов рассчитывают обычно для отдельных групп товаров.

С изменением уровня доходов заметно меняется вся структура потребления. Наиболее общая закономерность, подмеченная еще в прошлом столетии, заключается в том, что с увеличением доходов уменьшается удельный вес расходов на питание (хотя абсолютно они обычно растут) при одновременном увеличении доли расходов на одежду, обувь, мебель, гигиену, культурно-просветительные нужды.

Математическая форма функций спроса от доходов может быть различной. Расчеты по данным семейных бюджетов и торговой статистики показали, что по большинству товарных групп зависимость спроса от расходной части доходов хорошо описывает степенная зависимость вида $y = a_0 x^{a_1}$, которая в логарифмах линейна:

$$\log y = \log a_0 + a_1 \log x.$$

Покажем несколько вычисленных по данным розничного товарооборота функций спроса от расходной части доходов по товарным группам:

- мука, хлеб, хлебобулочные изделия - $\log y = 3,838 + 0,453 \log x$;
- мясо и мясопродукты - $\log y = 2,642 + 1,007 \log x$;
- одежда и белье - $\log y = -2,762 + 1,028 \log x$;
- ювелирные изделия - $\log y = -39,510 + 3,828 \log x$.

Значительный интерес представляют и коэффициенты эластичности спроса (потребления). Коэффициент эластичности отражает относительное изменение спроса (потребления) на единицу относительного изменения фактора, т.е. показывает, на сколько процентов изменяется спрос или потребление при изменении величины фактора на 1%.

Отмечалось и то, что в степенной функции коэффициент эластичности постоянны и равны коэффициентам регрессии. Иными словами, в приведенной выше функции спроса коэффициент эластичности от дохода равен α_1 . Этот коэффициент дает содержательную характеристику различных товаров. В частности, в зависимости от его величины принято делить товары на четыре группы:

- малоценные товары, для них коэффициент эластичности отрицателен, т.е. с ростом доходов спрос на них уменьшается; это отдельные продукты со сравнительно низкими потребительскими свойствами (например, маргарин в сравнении со сливочным маслом);

- товары с малой, но положительной эластичностью (меньшей единицы); в приведенном примере к этой группе относятся мука, хлеб, хлебобулочные изделия, для которых коэффициент эластичности спроса равен 0,453;

- товары со средней эластичностью, для которых коэффициент эластичности близок к единице, т.е. спрос растет примерно такими же темпами, как доходы; в нашем примере к третьей группе следует отнести мясо и мясопродукты, а также одежду и белье;

- товары с высокой эластичностью (большей единицы); в приведенном примере это ювелирные изделия, коэффициент эластичности равен 3,828, т.е. при росте доходов на 1% спрос на них возрастает почти на 4%.

Нужно учитывать, что потребительские расходы на товары и величина коэффициента эластичности определяются не только количеством приобретаемых товаров, но и их ценами. В нашем примере положительная эластичность спроса на муку и хлебобулочные изделия обусловлена скорее всего не увеличением их покупаемого количества с ростом доходов, а повышением качества, сортности, а значит и цен.

В многофакторные модели потребления может включаться целый ряд факторов: уровень доходов и сбережений, размер и состав семей, миграция населения, уровень цен данных и других товаров, достигнутая величина потребительских запасов (особенно по товарам длительного пользования), сдвиги в объеме и структуре предложения, потребление из личного подсобного хозяйства и др. Практически в большинстве многофакторных моделей фигурируют

два наиболее сильных по воздействию и заметно колеблющихся фактора: доходы и размер семьи. Значительно влияют и цены, особенно при расширении роли рыночных механизмов.

Приведем в качестве примера предложенную Д.Тобиным модель спроса на продукты питания:

$$y_t = kx_t^{\alpha_1} x_{t-1}^{\alpha_2} P_t^{\beta} Q_t^{\gamma} h_t^{\delta}$$

В этом уравнении y_t – потребление семьей продуктов питания в году t ; x_t – доход семьи в году t ; x_{t-1} – доход семьи за предыдущий год, P_t – индекс цен на продукты питания в среднем за год по сравнению с предыдущим годом, Q_t – индекс цен на другие потребительские товары в среднем за год по сравнению с предыдущим годом, h_t – число семьи в году t .

По каждому из факторов могут определяться коэффициенты эластичности. Наряду с эластичностью от дохода представляют интерес коэффициенты эластичности спроса от цен. Такой коэффициент показывает, на сколько процентов изменяется спрос при изменении цены товара на 1%. Этот коэффициент является, как правило, величиной отрицательной: с повышением цены товара спрос на него уменьшается, а с понижением цены – растет.

Теоретически спрос на какой-либо товар зависит не только от цены этого товара, но и от всех других цен. Для мало связанных друг с другом товаров эта зависимость может быть весьма слабой. Вряд ли кто-нибудь возьмется исследовать зависимость спроса на хлеб от изменений цен на автомобили. Иное дело, когда речь идет о товарах взаимозаменяемых или взаимодополняющих друг друга. Если, например, повышаются цены на баранину, то можно ожидать заметного увеличения спроса на говядину. Это взаимозаменяемые продукты. Бензин и автомобили являются примером взаимодополняющих товаров; есть убедительная статистика о том, как в ряде капиталистических стран при росте цен на бензин заметно сокращался спрос на автомобили.

Коэффициент эластичности спроса на какой-либо товар от цены другого товара называют коэффициентом перекрестной эластичности спроса. Из предыдущих рассуждений ясно, что для взаимозаменяемых товаров коэффициент перекрестной эластичности является положительной величиной (с ростом цены

одного из взаимозаменяемых товаров растет спрос на другой товар), а для товаров взаимодополняющих этот коэффициент отрицателен.

Своеобразным показателем является коэффициент эластичности спроса на те или иные группы товаров от общего объема товарооборота. Зная такие коэффициенты, можно по ожидаемым изменениям общего товарооборота прогнозировать товарооборот по группам товаров.

Спрос и потребление моделируют, прогнозируют не только по различным вещественным товарам, но также по всевозможным услугам и духовным потребностям. Можно привести несколько примеров проводившихся в нашей стране исследований. Общий объем бытовых услуг по районам области изучался в зависимости от величины дохода на одного жителя, доли населения в возрасте от 19 до 40 лет и доли служащих в общем составе населения. Производственная функция объема услуг химчистки в стране включала в качестве факторов производственную мощность предприятий химчистки и численность работающих на этих предприятиях. Для прогноза розничного товарооборота предприятий общественного питания независимыми переменными брались реальные доходы населения, число мест предприятий общественного питания на 1 тыс. жителей, индексы цен на продукцию предприятий общественного питания. Объем услуг городского пассажирского транспорта прогнозировался в зависимости от изменения численности населения и реальных его доходов. Выпуск специалистов из высшей школы ставился в зависимость от числа учащихся общеобразовательных дневных школ, числа окончивших лицеев и колледжей, среднегодовой численности рабочих и служащих. Как видим, выбор факторов в моделях настолько многообразен, что какие-либо упорядоченные рекомендации здесь исключаются.

9.6. Моделирование спроса и потребления

В условиях рыночной системы управления производственной и сбытовой деятельностью предприятий и фирм в основе принятия хозяйственных решений лежит рыночная информация, а обоснованность решений проверяется рынком в ходе реализации товаров и услуг. При таком подходе начальным пунктом всего цикла пред-

принимательской деятельности становится изучение потребительского спроса. Рассмотрим некоторые вопросы моделирования спроса и потребления.

Уровень удовлетворения материальных потребностей общества (уровень потребления) можно выразить целевой функцией потребления $U = U(Y)$, где вектор переменных $Y \geq 0$ включает разнообразные виды товаров и услуг. Ряд свойств этой функции удобно изучать, используя геометрическую интерпретацию уравнений $U(Y) = Q$, где Q – меняющийся параметр, характеризующий значение (уровень) целевой функции потребления; в качестве величины Q может выступать, например, доход или уровень материального благосостояния.

В пространстве потребительских благ каждому уравнению $U(Y) = Q$ соответствует определенная поверхность равноценных, или безразличных, наборов благ, которая называется поверхностью безразличия. Для наглядности рассмотрим пространство двух благ, например, в виде двух агрегированных групп товаров: продукты питания (y_1) и непродовольственные товары, включая услуги (y_2). Тогда уровни целевой функции потребления можно изобразить на плоскости в виде кривых безразличия, соответствующих различным значениям Q (рис. 6, где $Q_1 < Q_2 < Q_3$).

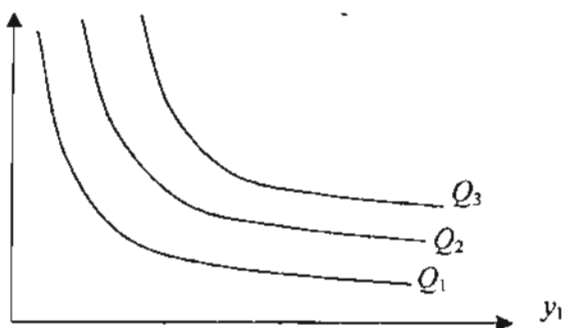


Рис. 6. Кривые безразличия

Будем далее пользоваться термином «кривые безразличия» вне зависимости от размерности пространства потребительских благ

(количества групп товаров). Из основных свойств целевой функции потребления отметим следующие:

1) функция $U(Y)$ является возрастающей функцией всех своих аргументов, т.е. увеличение потребления любого блага при неизменном уровне потребления всех других благ увеличивает значение данной функции. Поэтому более удаленная от начала координат кривая безразличия соответствует большему значению целевой функции потребления, а сам процесс максимизации этой функции на некотором ограниченном множестве допустимых векторов Y можно интерпретировать как нахождение допустимой точки, принадлежащей кривой безразличия, максимально удаленной от начала координат;

2) кривые безразличия не могут пересекаться, т.е. через одну точку пространства благ (товаров, услуг) можно провести только одну поверхность безразличия. В противном случае один и тот же набор благ одновременно соответствовал бы нескольким разным уровням материального благосостояния;

3) кривые безразличия имеют отрицательный наклон к каждой оси координат, при этом абсолютный наклон кривых уменьшается при движении в положительном направлении по каждой оси, т.е. кривые безразличия являются выпуклыми кривыми.

Методы построения целевой функции потребления основаны на обобщении опыта поведения потребителей и тенденций покупательского спроса в зависимости от уровня благосостояния. В качестве примера приведем квадратичную целевую функцию потребления для трех агрегированных групп товаров, построенную на основе обработки данных бюджетной статистики:

$$U(Y) = (1 - 1,941a)y_1 + (1 - 2,264a)y_2 + (1 - 2,826a)y_3 + \\ + 0,998 \cdot 10^{-4} y_1^2 + 1,380 \cdot 10^{-4} y_1 y_2 + 1,834 \cdot 10^{-4} y_1 y_3 + \\ + 0,809 \cdot 10^{-4} y_2^2 + 1,204 \cdot 10^{-4} y_2 y_3 + 0,592 \cdot 10^{-4} y_3^2,$$

где параметр a означает число детей в семье, y_1 – потребление продуктов питания, y_2 – потребление промышленных товаров, y_3 – потребление платных услуг (в стоимостном выражении).

Моделирование поведения потребителей в условиях товарно-денежных отношений на базе целевой функции потребления. В основе модели поведения потребителей лежит гипотеза, что

потребители, осуществляя выбор товаров при установленных ценах и имеющемся доходе, стремятся максимизировать уровень удовлетворения своих потребностей.

Пусть в пространстве n видов товаров исследуется поведение совокупности потребителей. Обозначим спрос потребителей через вектор $Y = (y_1, y_2, \dots, y_n)$, а цены на различные товары – через вектор $P = (p_1, p_2, \dots, p_n)$. При величине доходов D потребители могут выбирать только такие комбинации товаров, которые удовлетворяют бюджетному ограничению

$$\sum p_i y_i \leq D, \quad I = 1.$$

Предположим, что предпочтение потребителей на множестве товаров выражается целевой функцией потребления $U(Y)$. Тогда простейшая модель поведения потребителей в векторной форме записи будет иметь вид:

$$\left. \begin{array}{l} U(Y) \rightarrow \max \\ PY \leq D \\ Y \geq 0 \end{array} \right\} (1)$$

Геометрическая интерпретация модели (1) для двух агрегированных групп товаров представлена на рис. 7.

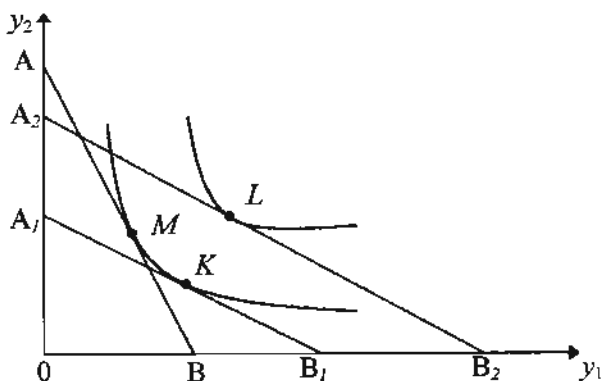


Рис. 7.

Линия AB (в других вариантах A_1B_1 , A_2B_2) соответствует бюджетному ограничению и называется бюджетной линией. Выбор

потребителей ограничен треугольником A_0B (A_1OB_1, A_2OB_2). Набор товаров M , соответствующий точке касания прямой AB с наиболее отдаленной кривой безразличия, является оптимальным решением (в других вариантах это точки K и L). Легко заметить, что линии AB и A_1B_1 соответствуют одному и тому же размеру дохода и разным ценам на товары y_1 и y_2 ; линия A_2B_2 соответствует большему размеру дохода.

Опираясь на некоторые выводы теории нелинейного программирования, можно определить математические условия оптимальности решений для модели (1). С задачей нелинейного программирования связывается так называемая функция Лагранжа, которая для задачи (1) имеет вид:

$$L(Y\lambda) = U(Y) + \lambda(D - PY),$$

где множитель Лагранжа λ является оптимальной оценкой дохода. Обозначим частные производные функции $U(Y)$ через U_i :

$$U_i = \frac{\partial U(Y)}{\partial Y_i}.$$

Эти производные интерпретируются как предельные полезные эффекты (предельные полезности) соответствующих потребительских благ и характеризуют прирост целевой функции потребления при увеличении использования i -го блага (товара) на некоторую условную «малую единицу».

Необходимыми условиями того, что вектор Y^0 будет оптимальным решением, являются условия Куна-Таккера:

$$U_i(Y^0) \leq \lambda^0 p_i, \quad (i = \overline{1, n}).$$

При этом

$$U_i(Y^0) = \lambda^0 p_i, \text{ если } y_i^0 > 0 \text{ (товар приобретается),} \quad (2)$$

$$U_i(Y^0) < \lambda^0 p_i, \text{ если } y_i^0 = 0 \text{ (товар не приобретается),}$$

$$PY^0 = D.$$

Последнее из соотношений (2) соответствует полному использованию дохода, и для этого случая очевидно неравенство $\lambda^0 > 0$.

Из условий оптимальности (2) следует, что

$$\frac{U_i(Y^0)}{P_i} = \lambda^0, \quad y_i^0 > 0.$$

Это означает, что потребители должны выбирать товары таким образом, чтобы отношение предельной полезности к цене товара было одинаковым для всех приобретаемых товаров. Другими словами, в оптимальном наборе предельные полезности выбираемых товаров должны быть пропорциональны ценам.

Функциями покупательского спроса (далее будем называть их просто функциями спроса) называются функции, отражающие зависимость объема спроса на отдельные товары и услуги от комплекса факторов, влияющих на него. Такие функции применяются в аналитических моделях спроса и потребления и строятся на основе информации о структуре доходов населения, ценах на товары, составе семей и других факторах. Рассмотрим построение функций спроса в зависимости от двух факторов – дохода и цен.

Пусть в модели (1) цены и доход рассматриваются как меняющиеся параметры. Переменную дохода будем обозначать Z . Тогда решением оптимизационной задачи (1) будет векторная функция $Y^0 = Y^0(P, Z)$, компонентами которой являются функции спроса на определенный товар от цен и дохода:

$$y_i^0 = f_i(P, Z)$$

Рассмотрим частный случай, когда вектор цен остается неизменным, а изменяется только доход. Для двух товаров этот случай представлен на рис. 3.8.

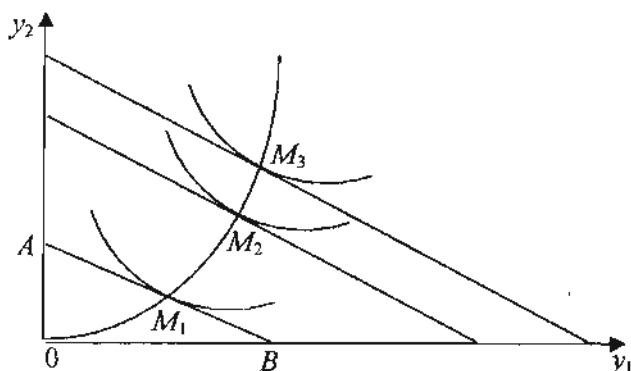


Рис. 3.8.

Если по оси абсциссы отложить количество единиц товара y_1 , которое можно приобрести на имеющийся доход Z (точка B), а по оси ординат – то же самое для товара y_2 (точка A), то прямая линия AB , называемая бюджетной линией, показывает любую комбинацию количеств этих двух товаров, которую можно купить за сумму денег Z . При увеличении дохода бюджетные линии перемещаются параллельно самим себе, удаляясь от начала координат. Вместе с ними перемещаются соответствующие кривые безразличия. Точками оптимума спроса потребителей для для соответствующих размеров дохода будут в данном случае точки M_1, M_2, M_3 . При нулевом доходе спрос на оба товара нулевой. Кривая, соединяющая точки O, M_1, M_2, M_3 является графическим отображением векторной функции спроса от дохода при заданном векторе цен.

Пример 1. Рассмотрим процесс аналитического построения функций спроса от дохода на основе модели (1) на конкретном условном примере. Пусть для двух товаров целевая функция потребления имеет вид:

$$U(Y) = y_1 y_2^3.$$

Вектор цен равен $P = (3; 6)$; величина дохода равна Z . Так как в данном случае предельные полезности имеют вид:

$$U_1 = \frac{\partial U(Y)}{\partial y_1} = y_2^3; \quad U_2 = \frac{\partial U(Y)}{\partial y_2} = 3y_1 y_2^2; \quad D = Z$$

То необходимые условия оптимума (2) дают следующую систему уравнений (λ - множитель Лагранжа):

$$\begin{aligned} y_2^3 &= 3\lambda; \\ 3y_1 y_2^2 &= 6\lambda; \\ 3y_1 + 6y_2 &= Z. \end{aligned}$$

После подстановки первого уравнения во второе получим

$$3y_1 y_2^3 = 2y_2^3$$

Выразив из третьего уравнения $3y_1$ и подставив в последнее равенство, будем иметь $(Z - 6y_2) = 2y_2^3$, откуда можно получить,

что $y_2 = \frac{1}{8}Z$. Таким образом, для данного примера функции

спроса на товары $y_1 = \frac{1}{12}Z$. Таким образом, для данного примера

функции спроса на товары y_1 и y_2 от дохода Z имеют вид:

$$y_1 = \frac{1}{12}Z; \quad y_2 = \frac{1}{8}Z.$$

Однофакторные функции спроса от дохода широко применяются при анализе покупательского спроса. Соответствующие этим функциям кривые $y_i = f_i(Z)$ называются кривыми Энгеля. Формы этих кривых для различных товаров могут быть различны. Если спрос на данный товар возрастает примерно пропорционально доходу, то функция будет линейной, как в рассмотренном выше примере. Такой характер имеет, например, спрос на одежду, фрукты и др. Кривая Энгеля для этого случая представлена на рис.39а).

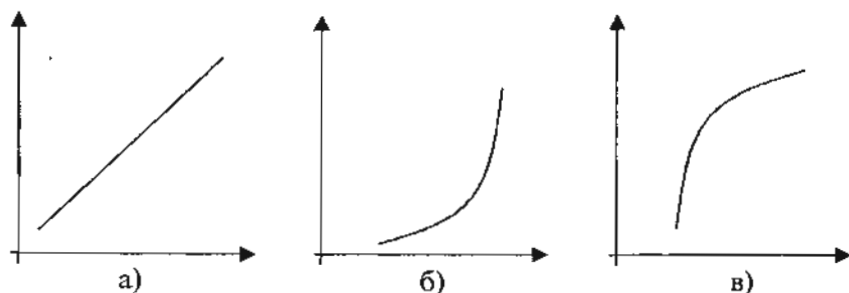


Рис.39.

Если по мере роста дохода спрос на данную группу товаров возрастает все более высокими темпами, то кривая Энгеля будет выпуклой (рис.39б). Так ведет себя на предметы роскоши.

Если рост значений спроса, начиная с определенного момента, по мере насыщения спроса отстает от роста дохода, то кривая Энгеля имеет вид вогнутой кривой (рис.39в). Например, такой характер имеет спрос на товары первой необходимости.

Тот же принцип разграничения групп товаров по типам функций спроса от дохода использовал шведский экономист

Л.Торнквист, который предложил специальные виды функции спроса (функции Торнквиста) для трех групп товаров: первой необходимости, второй необходимости, предметов роскоши.

Функция Торнквиста для товаров первой необходимости имеет вид:

$$y = \frac{a_1 Z}{Z + c_1},$$

и отражает тот факт, что рост спроса на эти первоочередные товары с ростом дохода постепенно замедляется и имеет предел a_1 (кривая спроса асимптотически приближается к прямой линии $y = a_1$); график функции является вогнутой кривой 1 на рис. 10.

Функция спроса по Торнквисту на товары второй необходимости выражается формулой:

$$y = \frac{a_2 (Z - b_2)}{Z + c_2}, \quad \text{где } Z \geq b_2.$$

Эта функция также имеет предел a_2 , но более высокого уровня; при этом спрос на эту группу товаров появляется лишь после того, как доход достигнет величины b_2 ; график функции – вогнутая кривая 2 на рис. 10.

Наконец, функция Торнквиста для предметов роскоши имеет вид:

$$y = \frac{a_3 Z (Z - b_3)}{Z + c_3}, \quad \text{где } Z \geq b_3.$$

Эта функция не имеет предела. Спрос на эти товары b_3 и далее быстро возрастает, так что график функции – выпуклая кривая 3 на рис. 10.

Кроме указанных функций, в аналитических моделях покупательского спроса используются также другие функции: степенные, S – образные и т.д.

Важную роль в анализе изменения спроса при небольших изменениях дохода играют коэффициенты эластичности. Коэффициент эластичности спроса от дохода показывает относительное изменение спроса при изменении дохода (при прочих не изменяющихся факторах). Вычисляется по формуле:

$$E_i^Z = \frac{dy_i}{dZ} \cdot \frac{Z}{y_i}, \quad (3)$$

где E_i^Z — коэффициент эластичности для i -го товара (группы товаров) по доходу Z ;

y_i — спрос на этот товар, являющийся функцией дохода: $y_i = f(Z)$.

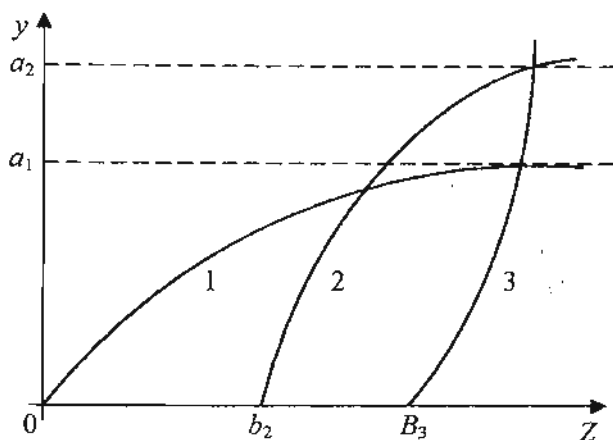


Рис. 9.10.

Например, если спрос на товар описывается функцией Торнквиста для товаров первой необходимости, то формула дает следующее выражение для коэффициента эластичности спроса от дохода:

$$E_i^Z = \frac{c_1}{Z + c_1}.$$

Во многих экономико-математических моделях эластичность функций относят к проценту прироста независимой переменной. Таким образом, коэффициент эластичности спроса от дохода показывает, на сколько процентов изменится спрос на товар при изменении дохода на 1%.

Коэффициенты эластичности спроса от дохода различны по величине для разных товаров, вплоть до отрицательных значений, когда с ростом доходов потребление уменьшается. Принято

выделять четыре группы товаров в зависимости от коэффициента эластичности спроса на них от дохода:

- малоценные товары ($E_i^Z < 0$);
- товары с малой эластичностью ($0 < E_i^Z < 1$);
- товары со средней эластичностью (E_i^Z близка к единице);
- товары с высокой эластичностью ($E_i^Z > 1$).

К малоценным товарам, т.е. товарам с отрицательной эластичностью спроса от дохода, относятся такие, как хлеб, низкосортные товары. По результатам обследований, коэффициенты эластичности для основных продуктов питания находятся в интервале от 0,4 до 0,8 по одежде, тканям, обуви – в интервале от 1,1 до 1,3 и т.д. По мере увеличения дохода спрос перемещается с товаров первой и второй групп на товары третьей и четвертой групп, при этом потребление товаров первой группы по абсолютным размерам сокращается.

Перейдем к рассмотрению и анализу функций покупательского спроса от цен на товары. Из модели поведения потребителей (1) следует, что спрос на каждый товар в общем случае зависит от цен на все товары (вектора P), однако построить функции общего вида $y_i = \varphi_i(P)$ очень сложно. Поэтому в практических исследованиях ограничиваются построением и анализом функций спроса для отдельных товаров в зависимости от изменения цен на этот же товар или группу взаимозаменяемых товаров: $y_i = \varphi_i(P_i)$.

Для большинства товаров действует зависимость: чем выше цена, тем ниже спрос, и наоборот. Здесь также возможны разные типы зависимости и, следовательно, разные формы кривых. В практических задачах изучения спроса важно различать действительное увеличение спроса, когда сама кривая сдвигается вверх и вправо (происходит переход с кривой 1 на кривую 2 на рис 10), и увеличение объема приобретаемых товаров в результате снижения цен при неизменной сумме затрат (переход от точки A к точке B по одной и той же кривой 1 на рис. 10. Как уже отмечено выше, в общем случае спрос на отдельный товар при прочих равных условиях зависит от уровня цен всех товаров. Относительное изменение объема спроса при изменении цены

данного товара или цен других связанных с ним товаров характеризует коэффициент эластичности спроса от цен. Этот коэффициент эластичности удобно трактовать как величину изменения спроса в процентах при изменении цены на 1%.

Для спроса y_i на i -й товар относительно его собственной цены p_i коэффициент эластичности исчисляется по формуле:

$$E_{ii}^z = \frac{dy_i}{dp_i} \cdot \frac{p_i}{y_i}. \quad (4)$$

Значения коэффициентов эластичности спроса от цен практически всегда отрицательны. Однако по абсолютным значениям этих коэффициентов товары могут существенно различаться друг от друга. Их можно разделить на три группы:

- товары с неэластичным спросом в отношении цены ($E_{ii}^p > -1$);
- товары со средней эластичностью спроса от цены (E_{ii}^p близки к -1);
- товаров с высокой эластичностью спроса ($E_{ii}^p < -1$).

В товарах с высокой эластичностью спроса повышение цены на 1% приводит к снижению спроса более чем на 1% и, наоборот, понижение цены на 1% приводит к росту покупок больше чем на 1%. Если повышение цены на 1% влечет за собой понижение спроса менее чем на 1%, то говорят, что этот товар неэластичного спроса.

Рассмотрим влияние на спрос на какой-либо товар изменения цен на другие товары. Коэффициент, показывающий, на сколько процентов изменится спрос на данный товар при изменении на 1% цены на другой товар при условии, что другие цены и доходы покупателей остаются прежними, называется перекрестным коэффициентом эластичности.

Для спроса y_i на i -й товар относительно p_j на j -й товар ($i \neq j$) перекрестный коэффициент эластичности рассчитывается по формуле:

$$E_{ij}^p = \frac{\partial y_i}{\partial p_j} \cdot \frac{p_j}{y_i} \quad (5)$$

По знаку перекрестных коэффициентов эластичности товары можно разделить на взаимозаменяемые и взаимодополняемые. Если $E_{ij}^P > 0$, это означает, что i -й товар заменяет в потреблении товар j , т.е. на товар i переключается спрос при увеличении цены на товар j . Примером взаимозаменяемых товаров могут служить многие продукты питания.

Если $E_{ij}^P < 0$, это служит признаком того, что i -й товар в процессе потребления дополняет товар j , т.е. увеличение цены на товар j приводит к уменьшению спроса на товар i . В качестве примера можно привести такие взаимодополняемые товары, как автомобили и бензин.

В качестве иллюстрации в табл. 3 приведены значения прямых и перекрестных коэффициентов эластичности потребления от цен одной из категорий семей. На основании этих данных по значениям прямых коэффициентов эластичности (по диагонали таблицы) можно сделать вывод, что продукты питания в целом мало эластичны по отношению к цене; одежда, ткани и обувь имеют среднюю эластичность; две последние группы товаров – товары с высокой эластичностью спроса по отношению к цене.

Таблица 9.3

Прямые и перекрестные коэффициенты эластичности

Группы товаров	Продукты питания	Одежда, ткани, обувь	Мебель, хозтовары	Культтовары
Продукты питания	-0,7896	0,0012	0,0048	0,0085
Одежда, ткани, обувь	-0,19901	-1,002	0,0081	0,0084
Мебель, хозтовары	-0,2658	0,0084	-1,2398	0,0018
Культтовары	-0,2894	0,0084	0,0080	-1,2642

На основании значений внедиагональных элементов этой таблицы можно сделать вывод, что все промышленные товары (вторая, третья и четвертая группы) – взаимозаменяемы. То, что перекрестные коэффициенты эластичности по строке «Продукты питания» положительные, означает, что повышение цен на промышленные товары увеличивает спрос на продукты питания (уменьшение спроса на промышленные товары освободит средства для про-

дуктов питания). Отрицательные значения перекрестных коэффициентов эластичности по столбцу (графе) «Продукты питания» означает, что при росте цен на продукты питания спрос на промышленные товары сокращается (повышение цен на продукты питания уменьшает размер средств на приобретение других товаров).

Очевидно, что спрос во многом определяет стратегию и тактику организации производства и сбыта товаров и услуг. Учет спроса, обоснованное прогнозирование его на краткосрочную и долгосрочную перспективу — одна из важнейших задач служб маркетинга различных организаций и фирм.

Состав и уровень спроса на тот или иной товар зависят от многих факторов, как экономических, так и естественных. К экономическим факторам относятся уровень производства (предложения) товаров и услуг (обозначим этот фактор в общем виде I), уровень денежных доходов отдельных групп населения (D), уровень и соотношение цен (P). К естественным факторам относятся демократический состав населения, в первую очередь размер и состав семьи (S), а также привычки и традиции, уровень культуры, природно-климатические условия и т.д.

Экономические факторы очень мобильны, особенно распределение населения по уровню денежных доходов. Естественные же факторы меняются сравнительно медленно и в течение небольшого периода (до 3-5 лет) не оказывают заметного влияния на спрос. Исключение составляет демографический состав населения. Поэтому в текущих и перспективных прогнозах спроса все естественные факторы, кроме демографических, целесообразно учитывать сообща, введя фактор под названием «время» (t).

Таким образом, в общем виде спрос определяется в виде функции перечисленных выше факторов:

$$y = f(I, D, P, S, t). \quad (6)$$

Поскольку наибольшее влияние на спрос оказывает фактор дохода (известно выражение: «спрос всегда платежеспособен»), многие расчеты спроса и потребления осуществляются в виде функции от душевого денежного дохода:

$$y = f(D).$$

Наиболее простой подход к прогнозированию спроса на небольшой период времени связан с использованием так

называемых структурных моделей спроса. При построении модели исходят из того, что для каждой экономической группы населения по статистическим бюджетным данным может быть рассчитана присущая ей структура потребления. При этом предполагается, что на изучаемом отрезке времени заметные изменения претерпевает лишь доход, а цены, размер семьи и прочие факторы принимаются неизменными. Изменение дохода, например его рост, можно рассматривать как перемещение определенного количества семей из низших доходных групп в высшие. Другими словами, изменяются частоты в различных интервалах дохода: они уменьшаются в нижних и увеличиваются в верхних интервалах. Семьи, которые попадают в новый интервал, будут иметь ту же структуру потребления и спроса, какая сложилась у семей с таким же доходом к настоящему времени.

Таким образом, структурные модели рассматривают спрос как функцию только распределения потребителей по уровню дохода. Имея соответствующие структуры спроса, рассчитанные по данным статистики бюджетов, и частоты распределения потребителей по уровню дохода, можно рассчитать общую структуру спроса. Если обозначить структуру спроса в группе семей со средним доходом D_i через $r(D_i)$, а частоты семей с доходом D_i через $\omega(D)$, то общая структура спроса R может быть рассчитана по формуле:

$$R = \sum_{i=1}^n r(D_i) \omega(D_i),$$

где n - количество интервалов дохода семей.

Структурные модели спроса – один из основных видов экономико-математических моделей планирования и прогнозирования спроса и потребления. В частности, широко распространены так называемые так называемые компаративные (сравнительные) структурные модели, в которых сопоставляются структуры спроса данного исследуемого объекта и некоторого аналогового объекта. Аналогом обычно считаются регион или группа населения с оптимальными потребительскими характеристиками.

Наряду со структурными моделями в планировании и прогнозировании спроса используются конструктивные модели

спроса. В основе их лежат уравнения бюджета населения, т.е. такие уравнения, которые выражают очевидное равенство общего денежного расхода (другими словами, объема потребления) и суммы произведений количества каждого потребленного товара на его цену. Если Z - объем потребления, m - количество разных видов благ, q_i - размер потребления i -го блага, P_i - цена i -го блага, то конструктивная модель спроса может быть записана следующим образом:

$$Z = \sum_{i=1}^m q_i P_i \quad (8)$$

Эти модели, называемые также моделями бюджетов потребителей, играют важную роль в планировании потребления. Одной из таких моделей является, например, всем известный прожиточный минимум. К таким моделям относятся также рациональные бюджеты, основанные на научных нормах потребления, прежде всего продуктов питания, перспективные бюджеты (например, так называемый бюджет достатка) и др.

В практике планирования и прогнозирования спроса кроме структурных и конструктивных моделей применяются также аналитические модели спроса и потребления, которые строятся в виде уравнений, характеризующих зависимость потребления товаров и услуг от тех или иных факторов. В аналитических моделях функциональная зависимость (6) принимает вполне определенный вид. Такие модели могут быть однофакторными и многофакторными.

9.7. Моделирование спроса на услуги в сфере сервиса

Любое предприятие сферы сервиса, реализующее концепцию бизнеса, стремится увязать свои интересы с интересами потребителей. Только в этом случае возможна эффективная деятельность предприятия в современных условиях. Особенно важно уметь правильно пользоваться маркетингом в условиях конкуренции.

Предприятие сферы сервиса опирается на маркетинг для достижения своих целей. Цели, устанавливаемые обычно высшим менеджментом предприятия, могут быть разнообразными. Наиболее характерные из них следующие:

- 1) увеличение текущей прибыли;
- 2) увеличение объема сбыта (завоевание доли на рынке);
- 3) улучшение образа предприятия;
- 4) создание отличительных преимуществ у товаров или услуг, производимых предприятием сферы сервиса.

Все поставленные цели так или иначе связаны с прибылью, текущей или ожидаемой в будущем. Достижение этих целей предприятием сферы сервиса зависит от технологии и организации производства и от того, как продукцию предприятия оценивают потребители. Степень удовлетворенности потребителей продукцией предприятия отражается на уровне спроса на продукцию, производимую предприятием сферы сервиса. Этот спрос не является неизменной величиной: предприятие сферы сервиса может оказывать на него воздействия. Эти воздействия называются маркетинговыми усилиями. Они входят как составляющие в более общий процесс управления маркетингом, который включает в себя анализ рыночных возможностей, отбор целевых рынков, разработку комплекса маркетинга и претворение в жизнь маркетинговых мероприятий.

Ф.Котлер увязывает задачи управления маркетингом непосредственно со спросом: «Задача управления маркетингом заключается в воздействии на уровень, время и характер спроса таким образом, чтобы это помогало организации в достижении стоящих перед ней целей». Для того чтобы осуществлять управление спросом, предприятие может использовать целый ряд инструментов. Перечислим основные из них.

Товар. Это могут быть «осязаемые» вещи, услуги и т.п. Различают товар по замыслу, товар в реальном исполнении, товар с подкреплением. Предприятие сферы сервиса может управлять товаром на всех трех уровнях.

Цена. Это чрезвычайно важный инструмент маркетинга. Опрос руководителей ряда фирм в 2004 г. показал, что большинство из них ставит этот фактор на первое место. Нужно отметить, что цена не всегда может контролироваться предприятием. Это связано с возможным наличием конкурентов и необходимостью сверять с ними свою ценовую политику.

Методы распространения товара. Пользуясь этим инструментом, предприятие сферы сервиса может воздействовать на спрос своего товара путем его размещения. Возможно

использование прямого маркетинга, т.е. продажи без посредников.

Методы стимулирования. Под стимулированием спроса понимается рекламная деятельность, направленная на создание у потребителя образа товара, распространение сведений о достоинствах и отличительных особенностях производимой продукции.

Существуют также факторы, не контролируемые маркетингом, но оказывающие влияние на все его мероприятия. К таким факторам относятся действия правительства, технология, независимые средства маркетинговой информации, конкуренты, экономика.

Схематически процесс управления маркетингом показан на рис. 11.

Используя термины кибернетики, мы имеем систему управления сложным объектом с обратной связью при наличии возмущений.

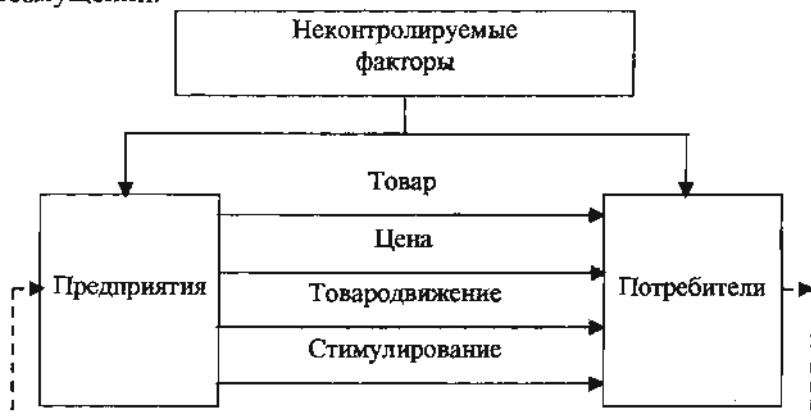


Рис.11. Процесс управления маркетингом

Обратная связь изображена пунктиром. Наблюдая за спросом потребителей, предприятие постоянно корректирует свои управляющие воздействия (изменяет товар, цену, каналы сбыта, рекламу) таким образом, чтобы величина и характер спроса наилучшим образом соответствовали целям предприятия. Если предприятие сферы сервиса хочет действовать на рынке успешно, ему необходимо знать, как факторы, контролируемые маркетингом, и внешние влияют на потребительский спрос. Иначе

невозможно ответить на вопросы типа: на сколько процентов увеличится сбыт при снижении цены на 10%, как изменится спрос при увеличении среднего дохода целевых потребителей на 10% при прочих равных условиях? Уметь же давать на них ответы совершенно необходимо, так как от этих ответов зависят маркетинговые решения предприятия и в конечном счете наилучшее достижение поставленных высшим менеджментом целей.

Для успешной реализации комплекса маркетинга предприятию сферы сервиса необходимо наличие рыночного механизма, который вынуждает предприятие работать эффективно, с минимальными издержками, и производить именно то, что надо потребителю, и притом в нужных количествах.

Любая экономическая система для эффективного функционирования должна решать три основные проблемы: что производить, как производить и как распределять произведенные товары.

К решению проблемы («что производить» имеет также отношение вопрос о соотношении между инвестированием и потреблением. В какой степени общество должно тратить имеющиеся в его распоряжении ресурсы на то, что принесет пользу лишь через некоторое время, возможно, через десятилетия? В какой степени общество должно пожертвовать текущим потреблением для того, чтобы потреблять больше в будущем? Если общество считает, например, что нужно больше тратить на научные исследования, то оно должно сократить потребление. И наоборот.

Решая же вопрос «как производить», общество должно выбрать, кем, с помощью каких ресурсов и технологий должна быть выпущена продукция. И в этом случае ключевым вопросом становится ограниченность ресурсов. Если бы природа давала нам все в изобилии, он не стоял бы так остро. Например, общество должно определить, как будут производиться сельскохозяйственные продукты: с помощью больших колхозов или мелких фермерских хозяйств, с использованием высокоэффективных, но дефицитных (а значит, дорогих) удобрений или путем расширения посевных площадей, с привлечением в сельское хозяйство высококвалифицированных специалистов или людьми средней квалификации.

Эта задача решается на основе минимизации издержек производства. Пусть мы знаем, что надо выпустить q единиц некоторого товара. Это может быть сделано с использованием тех или иных количеств $x_1, \dots, x_n$ некоторых ресурсов (труда, капитала, земли), которые могут частично замещать друг друга при производстве этого товара. Возможность замены одних ресурсов другими характеризуется производственной функцией $f(x_1, \dots, x_n)$.

Единица каждого ресурса имеет цену. Обозначим эти цены $p_1, \dots, p_n$. Издержки производства c (т.е. плата за использование тех или иных ресурсов) будут равны

$$c = \sum_{i=1}^n p_i x_i.$$

Мы должны так заменить одни ресурсы другими, т.е. так выбрать $x_1, \dots, x_n$, чтобы издержки были минимальными. Но при всех возможных вариантах замещения выпуск должен сохраняться на прежнем уровне – q . Таким образом, наиболее правильным выбором будет такой, который является решением оптимизационной задачи с критерием оптимальности

$$c = \sum_{i=1}^n p_i x_i \rightarrow \min$$

при условии

$$\begin{aligned} f(x_1, \dots, x_n) &= q, \\ x_1, \dots, x_n &\geq 0. \end{aligned}$$

Решение этой задачи дает возможность получить размер ресурсов, необходимых для производства товара q . Ее реализация осуществима только при знании такого экономического инструмента, как цена, который в рыночной экономике определяется на основе спроса и предложения. Таким образом, экономическая деятельность предприятия строится на основе изучения экономической (внешней и внутренней) среды через механизм спроса и предложения. Еще одна проблема – как должны быть распределены производственные товары, иными словами – как должен быть распределен валовой национальный продукт. Цели, которые ставит перед собой политика распределения (или

перераспределения), лежат вне сферы экономики предприятия. Но распределение валового национального продукта также происходит на основе законов рыночной экономики.

Таким образом, решение трех главных экономических проблем возможно на основе действия рыночного механизма. Предположим, люди хотят покупать (потреблять) больше автомобилей. Как они могут заставить общество увеличить их выпуск?

В рыночной экономике события разворачиваются примерно последующему сценарию:

- 1) возросший спрос вызывает рост цен на автомобили;
- 2) это побуждает автомобилестроителей увеличить выпуск своей продукции (чтобы повысить прибыль);
- 3) высокие прибыли делают эту отрасль привлекательной для других предприятий, ранее, возможно, и не занимавшихся автомобилями;
- 4) отрасль становится насыщенной предприятиями. Предприятия начинают конкурировать между собой, снижая цену и жертвуя прибылью в надежде захватить рынок. Выиграть борьбу и остаться в отрасли смогут только те предприятия, которые имеют наименьшие издержки производства. На этой стадии рыночный механизм отвечает на вопрос «как» с наименьшими издержками;
- 5) возрастает спрос, а значит, и цена, на факторы (ресурсы) производства, потребляемые автомобилестроительной промышленностью. Эта возросшая цена увеличивает доход тех, кто этими факторами обладает. Совершенно аналогично подобный механизм будет работать и в случае, когда спрос на автомобили сократится.

Приблизительно так же рынок определял бы цены и количества необходимых потребителю любых других товаров или факторов производства, таких, как земля (ее цена – рента), труд (цена – зарплата), капитал (цена – ставка процента) и норма прибыли.

Если рассмотреть систему взаимодействия рынков товаров и необходимых для их получения факторов производства, то окажется, что равновесие цен и производства достигается путем проб и ошибок. Покупатели и продавцы согласуют спрос и предложение на каждом из этих рынков. Таким образом:

- что производить: определяется голосованием, посредством

денежной единицы потребителя путем выбора покупки того или другого товара;

- как производить: конкурентную борьбу может выиграть только тот, у кого издержки минимальны. Значит, необходимо использовать наиболее эффективные методы производства;

- для кого производить: в условиях рыночной экономики доходы потребителей складываются от продажи трех основных факторов: труда, земли и капитала.

9.8.. Прогнозирование спроса на услуги как основа развития прогнозирования в сфере сервиса

В методологически правильной постановке прогнозирование спроса – это искусство оценки будущего спроса при предположении об определенном поведении покупателей в заданных условиях. Прогнозирование спроса в данном случае должно осуществляться в три этапа. Вначале разрабатывается прогноз внешней среды, затем – прогноз развития данной отрасли, наконец, разрабатывается прогноз величины спроса на товары конкретного предприятия. Такие комплексные, тем более аналитические модели разработать и реализовать чрезвычайно сложно, поэтому на практике получили применение более простые статистические модели.

Обычно в этом случае речь идет о прогнозировании на основе статистических данных по объему продаж для конкретного предприятия или; конкретного рынка величины текущего рыночного спроса на определенный товар. В литературе, в которой приводятся результаты использования тех или иных статистических моделей, очень часто не делается различия между разными видами спроса, и его прямым образом отождествляют с объемом продаж.

Простейшими методами прогнозирования спроса на основе статистической маркетинговой информации являются экстраполяционные методы, основанные на анализе временных рядов.

Анализ временных рядов применительно к прогнозированию величины спроса представляет собой разбиение данных об объеме продаж в прошлом на компоненты, характеризующие тренды, циклы, сезонные и случайные изменения, выявление причин изменения спроса в прошлом с последующим переносом

полученных закономерностей на будущее.

Рассмотрим пример применения метода экспоненциального сглаживания при прогнозировании объема продаж, дающего возможность получить более точные оценки по сравнению с простым анализом трендов.

Метод экспоненциального сглаживания используется для краткосрочного прогноза и основан на средневзвешенном значении продаж по определенному числу прошедших периодов. При этом наибольшие весовые коэффициенты придаются позднейшим продажам. Прогнозное значение рассчитывается по формуле

$$\bar{Q}_t = aQ_t + (1-a)\bar{Q}_{t-1},$$

где Q_t – сглаженный объем продаж в текущем периоде;

a – константа сглаживания;

Q – объем продаж в период t ;

Q_{t-1} – сглаженный объем продаж для периода $(t-1)$.

Константа сглаживания выбирается аналитиком итеративным способом в интервале от 0 до 1. Ее значение мало при малых изменениях продаж и приближается к 1 в случае сильных флуктуаций. Существуют компьютерные программы для определения этой константы.

В качестве примера рассмотрим данные табл.1. Проведена сезонная коррекция данных, с тем чтобы найти оптимальное значение константы сглаживания.

Таблица 1.

Квартальные продажи с коррекцией влияния сезонности

Квар- талы	1999	2000	2001	2002	2003	2004	Сезонный индекс
I	105	106	112	121	124	130	0,908
II	101	111	115	117	125	127	0,996
III	100	110	110	117	129	132	1,153
IV	108	110	117	118	122	124	0,943

С целью проверки предсказательной силы модели привлечены данные за 2004 г. Чтобы предсказать продажи в первом квартале 2004 г., нужно располагать сглаженными оценками продаж за предыдущие периоды.

Например, сглаженная оценка за первый квартал 1999 г. соответствует

$$Q_{00} = (0,10) \times (106) \times (0,90) \times (105) = 105,1$$

Здесь в качестве сглаженной оценки за предыдущий период взяты данные после сезонной коррекции за 1999 г. (105), поскольку сглаженные данные за этот период не могут быть рассчитаны. Аналогичным образом имеем:

$$Q_{01} = (0,10) \times (112) \times (0,90) \times (105,1) = 105,9;$$

$$Q_{02} = (0,10) \times (121) \times (0,90) \times (105,9) = 107,3;$$

$$Q_{03} = (0,10) \times (124) \times (0,90) \times (107,3) = 109,0.$$

Таким образом, имеем следующий прогноз на первый квартал 2004 г.:

$$E(Q_{03}) = Q_{02} = 109,0.$$

Обратите внимание, что прогноз всегда лежит в интервале между текущим объемом продаж и сглаженной оценкой за текущий период.

Погрешность прогноза может быть рассчитана, как
погрешность = $(109,0 - 130) / 130 = 16,2\%$.

Это очень большая погрешность, что может быть объяснено малым значением константы α в условиях быстрого роста продаж. Если выбрать для α значение 0,80, то сглаженные продажи в 2003 г. составят 128,6, а ошибка прогноза не превысит 1,1%, что значительно лучше.

Существуют и более сложные методы сглаживания, использующие несколько констант сглаживания. Главная слабость этих методов в том, что они не позволяют действительно «предсказать» эволюцию спроса, поскольку не способны предвидеть какие-либо «поворотные точки». В лучшем случае они способны быстро учесть уже произошедшее изменение. Поэтому их называют адаптивной прогнозной моделью. Тем не менее для многих проблем управления такой «апостериорный» прогноз оказывается полезным при условии, что имеется достаточно времени для адаптации, и факторы, определяющие уровень продаж, не подвержены резким изменениям.

На примере выявления перспективного спроса на грузовые автомобили во Франции рассмотрим использование

модифицированного метода парной регрессии. Перспективный спрос на грузовые автомобили был выявлен с помощью модели, которая по сравнению с традиционными методами прогнозирования (экстраполяция тенденций, интуиция) обладает рядом преимуществ, так как позволяет:

а) легко изменять с учетом новой информации первоначальные прогнозы;

б) объяснить большую часть расхождений между прогнозами и реальностью по мере реализации первых;

в) получить результат независимо от субъекта, занимающегося прогнозированием, т.е. этот метод почти не оставляет места для субъективизма.

Статистические данные были взяты из ежегодно публикуемых Национальным институтом статистики и экономических исследований Франции новых номеров регистрации автомашин. Механографический код позволяет разделить на 6 классов все автомашины, рассматриваемые в этом исследовании:

Грузоподъемность:

от 3 до 4,5 т. или класс	в 3,5 т.
от 4,6 до 6,5 т.	5 т.
от 6,6 до 8,9 т.	7 т.
от 9 до 12,9 т.	10 т.
от 13 т. и больше	15 т.
Тракторы грузоподъемностью более	10 т.

Следует отметить, что при проведении подобных исследований базовый период времени должен быть достаточно длительным, чтобы отразить возможно большее число «инцидентов», связанных с колебаниями конъюнктуры, встречающимися на протяжении жизни товара.

Колебания общих продаж вызваны не только изменениями темпа экономической активности, но также и важными изменениями в распределении рынка среди различных категорий машин.

Эти явления обуславливают бесполезность попыток оценить общие тенденции рынка, например, при помощи простой экстраполяции. Однако предложенный метод прогнозирования помогает преодолеть эти трудности. С одной стороны, он позволяет путем введения общей расчетной единицы произвести сравнение между сбытом грузовиков разных категорий, а с другой

стороны, связать полученные колебания в числе ежегодных регистраций с общими экономическими показателями.

Для того чтобы сравнивать грузовые автомобили разных модификаций, нужно найти переменную, которая могла бы выразиться в величине, общей для всех машин. В качестве такой переменной рассматривалась тонна полезного груза, т.е. единица грузоподъемности (рис.3.12); эта переменная характеризуется тем, что может легко использоваться в торговом обороте, так как продажная цена грузовика относительно тонны полезного груза практически является постоянной для всех грузовиков.

На основе этой переменной был рассчитан показатель I_r , характеризующий число регистрации за год в тысячах тонн полезного груза. Этот показатель вычисляется на основе регистрации и средней величины грузоподъемности по классу тоннажа. Указанные вычисления – довольно трудная задача, поскольку работа должна быть сделана с помощью сходных статистических данных по каждому типу грузовика.

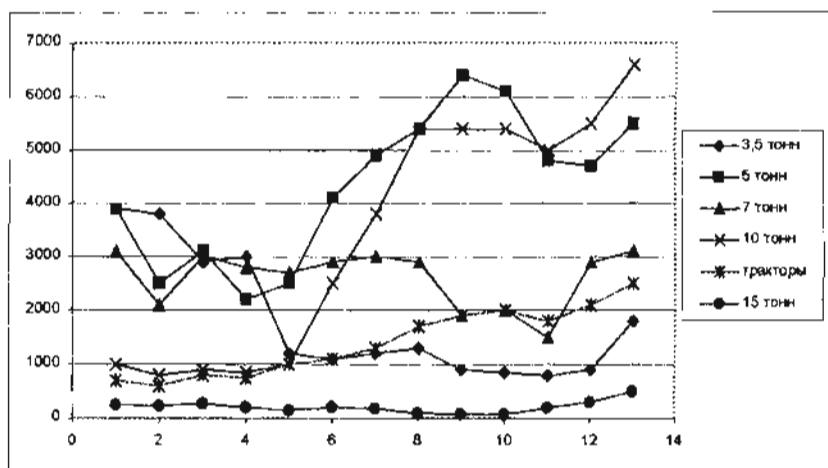


Рис.3.12. Регистрация грузовиков грузоподъемностью более 3 т.

Независимая переменная определена с помощью агрегированных показателей национальных счетов: валовой национальный продукт, валовые вложения в основной капитал, национальный доход.

Таким образом, выбор экономического показателя (независимая переменная) был сделан с учетом, с одной стороны, природы самого товара (грузовик можно рассматривать как промежуточный продукт в производственном процессе или же как инвестиционный товар) с другой стороны, интенсивности связей между переменной, величиной и экономическим показателем.

На рис. 13 были перенесены данные о регистрации (в тоннах полезного груза) за годы с 1-го по 13-й в зависимости от выбранного экономического показателя (в постоянных ценах 7-го года). Обе переменные тесно связаны, и вычисление методом наименьших квадратов даст коэффициент корреляции 0,964.

Полезный груз, тыс. т.

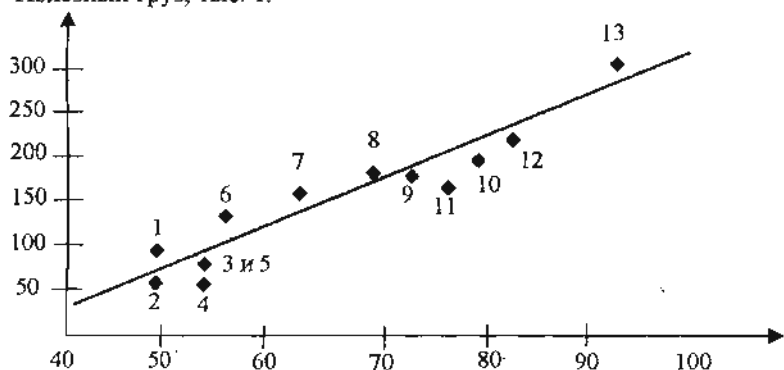


Рис. 13. Изменение числа регистраций в зависимости от избранного экономического показателя

Итак, данные об осуществленных регистрациях распределены вокруг прямой, выраженной уравнением

$$I_t = 2,92E_t - 79,4,$$

где I_t – число регистрации года в тысячах тонн полезного груза (в соответствии с замечанием, сделанным ранее;

E_t – пропорциональна сумме продаж грузовиков, что, таким образом, предполагает одинаковую размерность обоих членов уравнения;

E – обозначает выбранный экономический показатель года в млн. сумах.

Связь между I_t и E_t тесная, но существуют и значительные расхождения (более чем на 10%) за некоторые годы, и желательно улучшить это соотношение. На рис. 13 видно, что эта связь подчиняется «закону» циклических колебаний относительно общей прямой, а именно: точка, соответствующая первому году, находится над прямой; точки 2, 3, 4, 5 – под прямой; точки 6, 7, 8 – над прямой; точки 9, 10, 11, 12 – под прямой; точка 13 – над прямой.

Эта констатация заставляет ввести в модель дополнительную переменную, позволяющую отразить эти колебания. Было рассмотрено два решения.

Первое – принимать в расчет «цикл грузовика». После периода, в течение которого новые поступления в парк превышают среднюю норму, наступают годы, когда поступления ниже нормы, т.е. покупатели, по-видимому, реагируют с некоторой отсрочкой (в 3-4 года) на избыточное или недостаточное оснащение грузовиками.

Избранная модель предполагает учет циклической составляющей при расчете уравнения регрессии, соответствующего наилучшей корректировке. Вот это уравнение: $y = 2,99x - 83,0$ с коэффициентом корреляции для 9 точек, равным 0,989.

Второе – ввести в модель коэффициент «акселерации», отметив, что поступления в парк выше нормы тех лет, когда увеличение экономического показателя само выше средней величины. На практике это соответствует следующему явлению: покупатели грузовиков, реагируя на колебания экономики, по-видимому, склонны преувеличивать реальные тенденции – как в период роста (повышенное число регистрации в год 8-й и в год 13-й), так и период спада (слабый сбыт в 3, 5 и 10-м годах).

Используемый показатель равен тогда уже не E_t , но

$$E_t = \frac{E_t}{E_t - 1}.$$

Соответствующее уравнение регрессии при той же системе обозначений, что и раньше, будет

$$I_t = 2,70E_t + \frac{E_t}{E_t - 1}$$

Коэффициент корреляции, рассчитанный для 13 точек, будет

$r = 0,989$. В дальнейшем была использована модель с «циклом», т.е. метод вычисления с учетом данных регистрации за годы, предшествующие изучаемому году, а также модель с «акселератором», т.е. метод вычисления, вводящий экономический показатель в виде

$$E_t = \frac{E_t}{E_t - 1}.$$

Результаты, полученные при помощи этих двух методов, проиллюстрированы на рис.14.

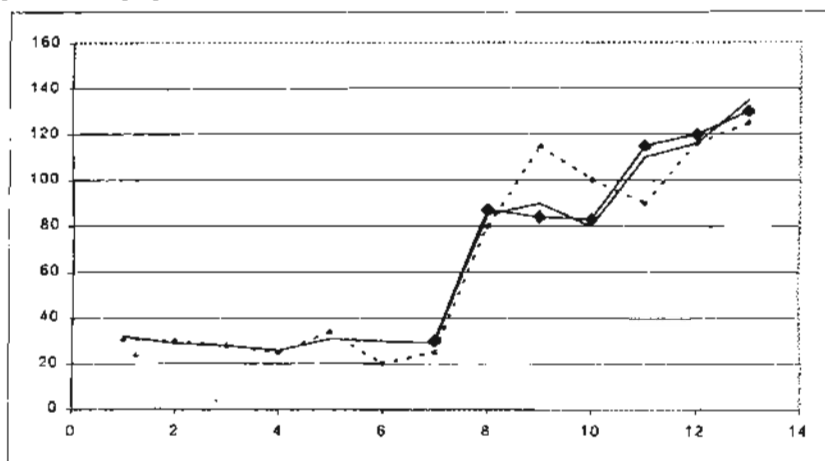


Рис.14. Сравнение числа реальных регистраций грузовиков с числом регистраций, рассчитанным по модели

Результаты этого сравнения показывают, что относительные расхождения между рассчитанными и реально наблюдаемыми величинами обычно ниже 5% и достигают величин между 5 и 10% лишь в периоды резкого изменения конъюнктуры: 5, 8, 9, 11-й годы. Кривые, отражающие колебания рассчитанного числа регистрации, отражают колебания кривой реальных регистраций и сглаживают лишь резкие изменения.

Расчет общего перспективного сбыта грузовиков грузоподъемностью более 3 т производился в два этапа:

- расчет перспективной регистрации на среднесрочный период в тоннах полезного груза;

- переход от оценок грузоподъемности к оценкам численности машин. Период, избранный для прогнозирования на среднесрочный период регистрации в тоннах полезного груза, – это год плюс пять.

Применение описанных моделей для прогнозирования возможно лишь тогда, когда некоторые гипотезы проверены. Имеются в виду структурные гипотезы, предполагающие в будущем постоянство связей, наблюдаемых в прошлом между переменной, требующей объяснений, и переменными, при помощи которых ее объясняют.

Это гипотезы, касающиеся транспортного законодательства (согласование железнодорожного и транспортного законодательства, технические характеристики, определенные Правилами дорожного движения), изменений в распределении грузопотоков между автомобильным, железнодорожным и водным транспортом, и, естественно, политические или экономические события. Изучение этих вопросов позволяет более точно прогнозировать развитие рынка грузовых машин.

Оценка регистрации числа грузовиков в будущем основывалась на том, что средний размер полезного груза грузовиков и тракторов грузоподъемностью более 3 т регулярно повышался от года 1-го до года 13-го. С одной стороны, это объясняется техническим прогрессом, который позволяет конструкторам получать все более и более высокие значения отношения полезного груза к общему весу; с другой стороны – стремлением заказчиков получать машины все большей мощности.

Однако грузоподъемность машин ограничена требованиями правил дорожного движения.

Эти соображения позволили оценить средние величины полезного груза машин, которые будут, зарегистрированы в ближайшие 5 лет, и выработать для автомобильной промышленности производственную политику на средний срок, уточнить типы и количество техники, которую надо изготовить.

В порядке ознакомления с возможностями использования при проведении маркетинговых исследований более сложных методов математической статистики рассмотрим динамическую модель множественной регрессии, используемую для оценки и прогнозирования спроса на большегрузные транспортные средства на европейском рынке. Была выбрана следующая функция спроса:

$\text{Спрос } (Q) = f(\text{производство, учетная процентная ставка, цена, погрешность}),$

где спрос (Q) – ежемесячный объем заказов на грузовики грузоподъемностью 15 т и выше;

производство – ежемесячный индекс промышленного производства;

процент – гарантированная месячная учетная процентная ставка по государственным обязательствам;

цена – индекс цены на дизельное топливо.

Рассматриваемая модель является динамической; она следующим образом описывает структуру реакции рынка:

- переменная «производство» (Pr) вводится в форме модели с запаздыванием, описываемым убывающим геометрическим распределением с коэффициентом переноса при переходе от t к $(t - k)$, равным 0,4557;

- переменная «процент» входит в модель с запаздыванием, равным восьми месяцам; это указывает на то, что время проявления эффекта изменения процентной ставки составляет восемь месяцев (уровень задержки был определен экспериментально);

- переменная «цена» аналогичным образом действует с запаздыванием, равным восьми месяцам;

- член «погрешность» также имеет динамическую структуру в том смысле, что представляет собой взвешенную сумму трех погрешностей по указанным переменным (U) и чисто случайной составляющей (e).

Уравнение спроса, полученное числовым методом по критерию максимального правдоподобия, имеет вид:

$$Q_t = -5,503 + 1,7479 \times Pr_t + 0,7960 \times Pr_{t-1} + 0,3630 \times Pr_{t-2} + \dots + (-0,1899) \times \text{Процент} - 0,4767 \times \text{Цена} + 0,2463 \times U_{t-1} + 0,1389 \times U_{t-2} + 0,2602 \times U_{t-3} + e_t$$

Качество модели оценивается с помощью обычных статистических показателей. Коэффициент детерминированности равен в данном случае 0,865. Все значения F -критериев, измеряющих точность коэффициентов регрессии, являются значимыми на уровне 5% и выше.

Поскольку речь идет об эластичности, коэффициенты допускают прямую интерпретацию. Так, например:

- кумулятивный общий эффект переменной «промышленное

производство» равен 3,2114; это означает, что рост промышленного производства на 1 % приводит к росту числа заказов на 3,2%;

- эффект понижения учетной процентной ставки на 10% приводит, с восьмимесячным запаздыванием, к повышению спроса на грузовики на 1,9%;

- эффект повышения цены дизельного топлива на 10% через восемь месяцев приводит к падению спроса на грузовики на 4,8%.

Сравнение наблюдаемых и рассчитанных по модели объемов продаж показало высокую ее точность, что позволило использовать данную модель в целях прогнозирования объема продаж большегрузных транспортных средств.

Ведущие индикаторы – показатели или их временные ряды, изменяющиеся в том же направлении, что и исследуемый, показатель, но опережая его по времени, например рост показателей жизненного уровня опережает показатель роста спроса. Таким образом изучая динамику изменения показателей жизненного уровня, можно сделать выводы о возможном изменении показателя спроса на определенную продукцию.

При оценке рыночного потенциала территорий, зон, регионов или стран часто используют индикаторы покупательной способности. Цель при этом состоит в измерении привлекательности рынка по средневзвешенному значению трех ключевых компонентов любого потенциала рынка, т.е.:

- количества потребляющих единиц;
- покупательной способности этих потребляющих единиц;
- готовности этих потребляющих единиц к расходам.

Статистические индикаторы этих трех переменных определяются для выбранной территориальной базы (страна, область, район, город), после чего определяется средневзвешенный индекс для каждой зоны. Существует два подхода к его определению: использовать стандартный индекс покупательной способности, который предлагают предприятию, или построить индекс специально для анализируемого сектора или гаммы товаров.

Стандартные индексы покупательной способности обычно основаны на трех следующих индикаторах:

$$ИПС_i = 0,50(N_i) + 0,30(R_i) + 0,20(V_i),$$

где N_i – процент общего числа жителей данной зоны i ;

R_i – процент общего дохода в зоне i ;

V_i – процент розничных продаж в зоне i .

Весовые коэффициенты в этой формуле соответствуют используемым в американском журнале «Sales Marketing Management», который ежегодно публикует индекс покупательной способности для различных регионов США. Эти коэффициенты определены эмпирически с использованием регрессионного анализа и в основном применимы к товарам массового спроса. Аналогичные индексы публикуются и в Европе, например изданиями «Чейз Эконометрике» (для регионов ЕС) и «Бизнес Интернэшнл» для 117 стран во всем мире. В случае необходимости можно применять другие коэффициенты.

Специальные индексы, индекс покупательной способности основываются на тех же составляющих потенциала рынка, но используют индикаторы, лучше адаптированные к исследуемой области деятельности, с дополнительным привлечением индикаторов, характеризующих местные условия. Для прогнозирования развития спроса и определения потенциала рынка может использоваться кривая жизненного цикла. В этом случае в качестве потенциала рынка рассматривается рыночный спрос товара, вступившего в фазу зрелости своего жизненного цикла. Из результатов изучения жизненного цикла обычно вытекают рекомендации по выработке маркетинговых стратегий, комплекса маркетинга и организации маркетинговых служб. Однако несмотря на популярность теории жизненного цикла продукта, нет свидетельств, подтверждающих, что большинство продуктов проходят типичный четырехфазовый цикл. Нет также свидетельств того, что поворотные моменты различных фаз жизненного цикла в той или иной степени предсказуемы. Кроме того, в зависимости от того, какой смысл вкладывается в понятие «продукт», можно рассматривать различные типы кривых жизненного цикла.

Следует помнить, что исследование рынка начинается не с продукта, а с потребностей потребителей. Подобные потребности могут оставаться постоянными, расти от столетия к столетию и никогда могут не достичь фазы падения. Потребность в транспорте конкретизируется в спросе на определенные технологические способы ее удовлетворения (от кареты с лошадьми до автомобиля и других современных транспортных средств). Жизненный цикл

технологических способов, хотя и короче, чем потребностей, но может быть чрезвычайно продолжительным. (В целях упрощения на рис.9.15 изображены только отдельные кривые жизненных циклов.).

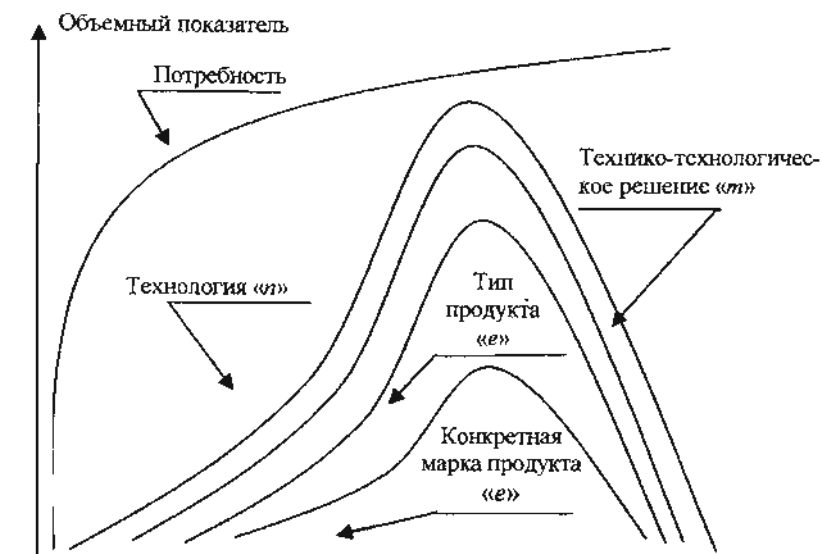


Рис.9.15. Жизненные циклы потребности, технологии, продуктов

Технологические способы могут реализовываться с помощью различных конкретных технико-технологических решений. Например, в автомобилях могут использоваться паровые, поршневые, турбинные, электрические двигатели, которые также имеют свой жизненный цикл. Радиопередающие устройства последовательно использовали электронные лампы, полупроводники, интегральные схемы. Под каждой такой кривой скрыта серия кривых жизненного цикла отдельных технико-технологических новшеств, скажем, различных типов двигателей внутреннего сгорания. Эти кривые жизненного цикла могут быть очень короткими и, несомненно, они имеют тенденцию к укорачиванию.

На следующем уровне дезагрегирования менеджеры компании

делают, выбор конкретных типов выпускаемых продуктов: здесь расположены кривые жизненного цикла продукта, изготовленного на основе технологии, которой располагает данное предприятие.

Например, предприятие предлагает автомобиль определенного типа, в основу которого заложены определенные технико-технологические решения. В рамках продукта определенного типа существуют конкретные виды продукта, например, определенные модели марки «Шевроле», которые имеют свой жизненный цикл, обычно самый короткий. Однако могут быть и исключения. Например, марки «Пепси», «Кола» остаются на рынке в течение нескольких поколений, поскольку компании меняют технологическую, дизайнерскую и обслуживающую составляющую своего предложения, сохраняя основные качества марки. Правда, говоря в данном случае о длительном жизненном цикле указанных марок, следует иметь в виду, что в границах марки менялся ассортимент, каждая составляющая которого имела более короткий жизненный цикл.

Для правильной ориентации в перспективности определенного продукта нужно уметь ориентироваться во всех составляющих жизненного цикла потребностей, а изучая жизненный цикл продукта, надо четко знать, о каком уровне дезагрегирования понятия «продукт» идет речь. Применение модели жизненного цикла продукта подразумевает способность формулировать прогнозы качественного или количественного характера относительно эволюции начального спроса на рынке определенного товара. Эти данные определяются экспертным путем или исходя из изучения статистики измерения объема реализации во времени. В последнем случае можно воспользоваться S-образными кривыми. Наиболее известной кривой данного типа является логистическая кривая. Логистическая кривая описывается следующей зависимостью:

$$y = \frac{Q}{1 + a \cdot e^{-bt}},$$

где y – величина спроса в момент времени t ;

Q – предел роста, в нашем случае рыночный потенциал;

a – безразмерная константа;

b – константа, имеющая размерность (единица на время).

При $t = -\infty$, $y = 0$. При $t = +\infty$, $y = Q$.

Изменение значения a означает сдвиг кривой вправо или влево. Константа b задает наклон кривой.

Логистическая кривая имеет форму латинской буквы S , положенной на бок, отчего еще называется эс-образной кривой. Она имеет два перегиба: от ускоряющегося роста к равномерному (вогнутость) и от равномерного роста в середине периода к замедляющемуся (выпуклость) (рис 9.16).

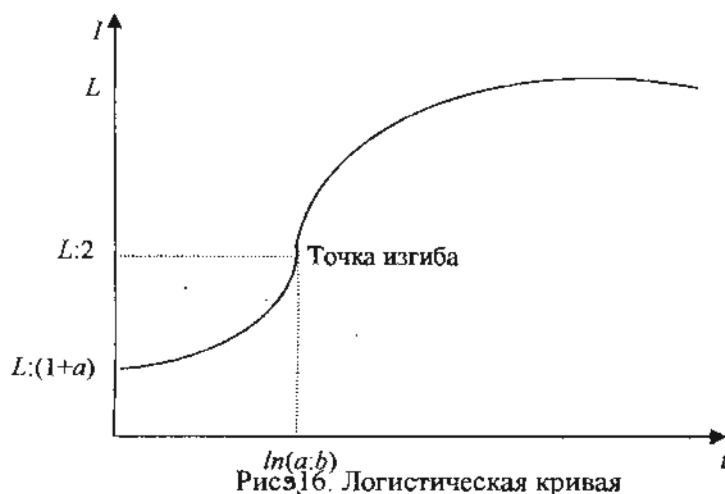


Рис 9.16. Логистическая кривая

С помощью такой кривой возможно описать насыщение определенного рынка каким-то товаром, скажем, телевизорами. Сначала медленный, но все ускоряющийся рост доли семей, имеющих телевизор, затем рост равномерный (примерно от 30-30% семей до 70-80%). Затем рост доли семей, имеющих телевизор, замедляется по мере приближения доли к 100%.

Если принять, что $Y_{\min} = 0$, а $Q = 100\%$, или 1, то логистическая кривая описывается формулой

$$y = \frac{1}{e^{a+bt} + 1}.$$

Если прежний опыт доказывает, что спрос на начальных стадиях жизненного цикла изучаемого товара изменяется согласно

логистической кривой (до момента достижения своего максимального значения), то, взяв текущее значение спроса (Q_t), можно рассчитать предельную величину спроса или потенциал рынка. Константы a и b в данном случае также могут быть рассчитаны.

Кроме того, задаваясь величиной рыночного потенциала, определенной в результате проведения специальных маркетинговых исследований, можно определить динамику величины текущего спроса. В этом случае полная кривая может быть экстраполирована на основе очень короткого временного ряда. Решающий момент, конечно, состоит в том, подчиняется ли изменение спроса изучаемого товара логистической кривой.

9.9. Особенности применения методов прогнозирования в сфере сервиса

Проблемы прогнозирования в сфере сервиса вследствие быстрых, порой плохо предсказуемых изменений внешней среды за последнее десятилетие стали особенно сложными. С учетом этих трудностей и критичности ошибок в прогнозах некоторые специалисты были вынуждены заговорить о тщетности прогнозирования. На самом деле прогнозирование – это обязанность, которую в явной или неявной форме неизбежно должны выполнять все предприятия сферы сервиса.

Помимо получения возможных будущих оценок тех или иных исследуемых параметров, целью прогнозирования также является побуждение к размышлению о том, что может произойти во внешней среде и к каким последствиям для предприятия сферы сервиса это приведет. Прогнозирование повышает бдительность менеджеров и, следовательно, их способность реагировать на изменения. Этот эффект достигается даже тогда, когда план не выполнен в связи с тем, что некоторые гипотезы, положенные в основу прогнозного сценария, не материализовались.

Методы прогнозирования можно классифицировать на эвристические, при применении которых преобладают субъективные начала, и на экономико-математические, при применении которых преобладают объективные начала.

Эвристические методы предполагают, что подходы, используемые для формирования прогноза, не изложены в явной

форме и неотделимы от лица, делающего прогноз, при разработке которого доминируют интуиция, прежний опыт, творчество и воображение. К данной категории методов относятся методы социологических исследований и экспертные методы, где опрашиваемые, давая свои оценки, могут основывать свои суждения как на голой интуиции, так и используя определенные причинно-следственные связи, данные статистики и расчетов.

Так, при прогнозировании спроса изучаются предпочтения потребителей; в качестве экспертов может рассматриваться торговый персонал, обслуживающий определенные территории, дилеры, дистрибьюторы, консультанты по маркетингу и т.д.

При использовании экономико-математических методов подходы к прогнозированию четко сформулированы и могут быть воспроизведены другими лицами, которые неизбежно придут к получению такого же прогноза.

Если при применении экспертных методов структура причинно-следственных связей, используемая разными экспертами, может быть различной, то при использовании экономико-математических методов структура моделей устанавливается и проверяется экспериментально, в условиях, поддающихся объективному наблюдению и измерению.

Определение системы факторов и причинно-следственной (казуальной) структуры исследуемого явления – исходная точка экономико-математического моделирования. Каждый из рассмотренных возможных методов прогнозирования обладает определенными достоинствами и недостатками. Применение экономико-математических методов более эффективно в краткосрочном прогнозировании. Они сильно упрощают реальные процессы, чтобы можно было рассчитывать на получение с их помощью результатов, выходящих за рамки представлений сегодняшнего дня.

Методы экстраполяции тенденций являются самыми распространенными и наиболее разработанными среди всей совокупности методов прогнозирования. Использование экстраполяции в прогнозировании имеет в своей основе предположение о том, что рассматриваемый процесс изменения переменной представляет собой сочетание двух составляющих – регулярной и случайной:

$$y(x) = f(\bar{a}, x) + \eta(x). \quad (1)$$

Считается, что регулярная составляющая $f(\bar{a}, x)$ представляет собой гладкую функцию от аргумента (в большинстве случаев – времени), описываемую конечномерным вектором параметров $\bar{a}$, которые сохраняют свои значения на периоде упреждения прогноза. Эта составляющая называется также трендом, уровнем, детерминированной основой процесса, тенденцией. Под всеми этими терминами лежит интуитивное представление о какой-то очищенной от помех сущности анализируемого процесса. Интуитивное, потому что для большинства экономических, технических, природных процессов нельзя однозначно отделить тренд от случайной составляющей. Все зависит от того, какую цель преследует это разделение и с какой точностью его осуществлять.

Случайная составляющая $\eta(x)$ обычно считается некоррелированным случайным процессом с нулевым математическим ожиданием. Ее оценки необходимы для дальнейшего определения точностных характеристик прогноза.

Экстраполяционные методы прогнозирования основной упор делают на выделение наилучшего в некотором смысле описания тренда и на определение прогнозных значений путем его экстраполяции. Методы экстраполяции во многом пересекаются с методами прогнозирования по регрессионным моделям. Иногда их различия сводятся лишь к различиям в терминологии, обозначениях или написании формул.

Специфическими чертами прогнозной экстраполяции можно назвать методы предварительной обработки числового ряда с целью преобразования его к виду, удобному для прогнозирования, а также анализ логики и физики прогнозируемого процесса, оказывающий существенное влияние как на выбор вида экстраполирующей функции, так и на определение границ изменения ее параметров. Предварительная обработка исходного числового ряда направлена на решение следующих задач (всех или части из них): снизить влияние случайной составляющей в исходном числовом ряду, т.е. приблизить его к тренду; представить информацию, содержащуюся в числовом ряду, в таком виде, чтобы существенно снизить трудность математического описания тренда. Основными методами решения этих задач являются процедуры

сглаживания и выравнивания статистического ряда.

Процедура сглаживания направлена на минимизацию случайных отклонений точек ряда от некоторой гладкой кривой предполагаемого тренда процесса. Наиболее распространен способ осреднения уровня по некоторой совокупности окружающих точек, причем эта операция перемещается вдоль ряда точек, в связи с чем обычно называется скользящая средняя. В самом простом варианте сглаживающая функция линейна и сглаживающая группа состоит из предыдущей и последующей точек, в более сложных – функция нелинейна и использует группу произвольного числа точек. Сглаживание производится с помощью многочленов, приближающих по методу наименьших квадратов группы опытных точек.

Наилучшее сглаживание получается для средних точек группы, поэтому желательно выбирать нечеткое количество точек в сглаживаемой группе. Сами группы точек берут по составу скользящими по всей таблице. Например, по первым точкам y_1, y_2, y_3, y_4, y_5 сглаживают среднюю y_3 , затем по следующей пятерке y_2, y_3, y_4, y_5, y_6 сглаживают y_4 и т.д. Остающиеся крайние точки сглаживают по специальным формулам.

Наиболее распространенной формой сглаживания является линейное, т.е. с использованием многочлена первой степени. Для сглаживания по трем точкам формулы имеют такой вид:

$$\begin{aligned} \bar{y}_0 &= \frac{1}{3}(y_{-1} + y_0 + y_{+1}), \\ \bar{y}_{-1} &= \frac{1}{6}(5y_{-1} + 2y_0 - y_{+1}), \\ \bar{y}_{+1} &= \frac{1}{6}(-y_{-1} + 2y_0 + 5y_{+1}), \end{aligned} \quad (2)$$

где $y_0, \bar{y}_0$ – значения исходной и сглаженной функций в средней точке;

$y_{-1}, \bar{y}_{-1}$ – значения исходной и сглаженной функций в левой от средней точке;

$y_{+1}, \bar{y}_{+1}$ – значения исходной и сглаженной функций в правой от средней точке.

Формулы для $\tilde{y}_{-1}$ и $\tilde{y}_{+1}$ применяются, как правило, только по краям интервала. Аналогичные формулы имеются для сглаживания рядов по пяти точкам:

$$\tilde{y}_0 = \frac{1}{5}(y_{-2} + y_{-1} + y_0 + y_1 + y_2);$$

$$\tilde{y}_{-1} = \frac{1}{10}(4y_{-2} + 3y_{-1} + 2y_0 + y_1);$$

$$\tilde{y}_{+1} = \frac{1}{10}(y_{-1} + 2y_0 + 3y_1 + 4y_2);$$

$$\tilde{y}_{-2} = \frac{1}{5}(3y_{-2} + 2y_{-1} + y_0 - y_2);$$

$$\tilde{y}_{+2} = \frac{1}{5}(-y_{-2} + y_0 + 2y_1 + 3y_2).$$

Сглаживание даже в простом линейном варианте является во многих случаях весьма эффективным средством выявления тренда при наложении на эмпирический числовой ряд случайных помех и ошибок измерения. Для рядов со значительной амплитудой помехи имеется возможность проводить многократное сглаживание исходного числового ряда. Число последовательных циклов сглаживания должно выбираться в зависимости от вида исходного ряда, от степени предполагаемой его зашумленности помехой, от цели, которую преследует сглаживание. Надо иметь при этом в виду, что эффективность этой процедуры быстро уменьшается (в большинстве случаев), так что, как показывает опыт, целесообразно повторять ее от одного до трех раз.

В качестве некоторого объективного критерия, по которому можно судить о нецелесообразности повторного сглаживания, возможно использовать выражение

$$\max \{ |y_i - \tilde{y}_i| \} \leq \varepsilon,$$

где ε — положительное число, выбираемое из соображений точности представления данных и точности последующих алгоритмов обработки;

$i = 1, 2, \dots, n$ — номера точек в исходной последовательности.

$$\max \{ |y_i - \tilde{y}_i| \} \leq \varepsilon,$$

где ε — положительное число, выбираемое из соображений точности представления данных и точности последующих

алгоритмов обработки;

$i = 1, 2, \dots, n$ – номера точек в исходной последовательности.

В общем виде формула сглаживания для средней точки скользящей группы из $m = 2p + 1$ точек может быть записана как

$$\bar{y}_i = \frac{1}{m} \sum_{i=t-p}^{t+p} y_i.$$

При большом числе точек исходного ряда эту процедуру можно привести к рекуррентной, использующей каждый раз предыдущее значение сглаженного уровня:

$$\bar{y}_t = \bar{y}_{t-1} + \frac{y_{t+1} - y_{t-(p+1)}}{2p+1}.$$

В таблице 5 приводится пример обработки путем сглаживания по трем и пяти точкам эмпирического числового ряда. На рисунке 17 представлены соответствующие графики числового ряда до и после применения сглаживания.

Таблица 5.

Исходные и сглаженные значения эмпирического ряда

X	y	$\bar{y}_3$	$\bar{y}_5$
0	25	23	24
1	20	23	25
2	25	28	28
3	40	32	35
4	30	43	41
5	60	47	46
6	50	53	52
7	50	57	66
8	70	73	70
9	100	83	82
10	80	97	96
11	110	103	106
12	120	117	114
13	120	127	127
14	140	137	140

Линейное сглаживание является достаточно грубой процедурой, выявляющей общий приблизительный вид тренда. Для более точного определения формы сглаженной кривой может применяться операция нелинейного сглаживания или взвешенные скользящие средние. В этом случае ординатам точек, входящих в скользящую группу, приписываются различные веса в зависимости от их расстояния от середины интервала сглаживания.

Выбирается кривая, обычно 2-го или 3-го порядка, и ее ордината, соответствующая центру интервала сглаживания, принимается за сглаженное значение уровня. Расчет параметров сглаживающей кривой производится по методу наименьших квадратов, однако ординату центральной точки можно рассчитать как некоторую взвешенную среднюю из всех ординат точек сглаживающей группы.

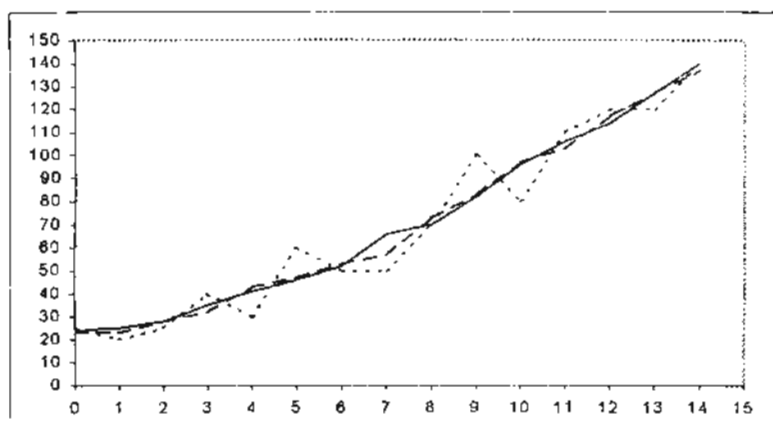


Рис. 17. Сглаживание эмпирических данных по трем и пяти точкам

Так, для параболического сглаживания можно использовать следующие формулы сглаживания по пяти и семи точкам для центрального уровня:

$$m = 5, \quad \bar{y}_t = \frac{1}{35}(-3y_{t-2} + 12y_{t-1} + 17y_t + 12y_{t+1} - 3y_{t+2});$$

$$m = 7, \quad \bar{y}_t = \frac{1}{21}(-2y_{t-3} + 3y_{t-2} + 6y_{t-1} + 7y_t + 6y_{t+1} + 3y_{t+2} - 2y_{t+3}).$$

Аналогичные формулы рассчитаны и для большого числа

точек (9, 11, 21). Имеются также формулы, аналогичные (2), позволяющие вычислять сглаженные значения по краям числового ряда.

Сглаживание рядов по большому числу точек m используется относительно редко: оно приемлемо лишь по отношению к большим по протяженности исходным последовательностям, что в прогнозировании случается нечасто. Помимо этого, по краям ряда остается значительное число неудовлетворительно сглаженных точек, а для прогнозной экстраполяции конец числового ряда имеет наиболее важное значение.

Если сглаживание направлено на первичную обработку числового ряда для исключения случайных колебаний и выявления тренда, то выравнивание служит целям более удобного представления исходного ряда, оставляя прежними его значения. Выравниванием будем называть преобразование эмпирической формулы $y = f(x, \bar{a})$, где f – произвольная функция, к виду

$$Y = A + BX. \quad (3)$$

Очевидно, что эта процедура может быть реализована не во всех случаях, не для всех функций, однако большинство простых функций, наиболее распространенных в практике экстраполяционных и интерполяционных расчетов, относительно просто поддается выравниванию. Функции с большим числом параметров выравниваются сложнее и далеко не всегда.

Наиболее общими приемами выравнивания являются логарифмирование и замена переменных. Рассмотрим эти приемы на ряде следующих конкретных примеров.

1. Для отыскания параметров степенной функции $y = ax^b$ применяют логарифмическое преобразование вида $\lg y = \lg a + b \lg x$ и замену переменных: $X = \lg x$; $Y = \lg y$. В результате имеем (3), где $A = \lg a$; $B = b$. Таким образом, перестроив экспериментальные точки предполагаемой степенной зависимости в логарифмической сетке, получим линейную зависимость, которую легко описать и экстраполировать, а затем пересчитать результаты по формулам, обратным исходному преобразованию переменных.

2. Для показательной функции $y = ae^{bx}$ также можно применить логарифмическое выравнивание: $\lg y = \lg a + b \lg ex$ и

замену: $X = x$; $Y = \lg y$. Получим (3), где $A = \lg a$; $B = b \lg e$. В этом случае, очевидно, следует предусмотреть перестроение экспериментальных точек в полулогарифмическом масштабе с последующим анализом полученного графика. Если взять натуральный логарифм, то формула упростится еще больше.

3. для зависимостей вида: а) $y = \frac{1}{a + bx}$ и б) $y = \frac{x}{a + bx}$ используются преобразования такого вида:

$$\text{а) } Y = \frac{1}{y} = A + Bx, \text{ где } A = a, B = b;$$

$$\text{б) } X = \frac{1}{x} \text{ и } Y = \frac{1}{y}, \text{ что дает } y = \frac{a + \frac{b}{X}}{\frac{1}{X}} = A + Bx,$$

где $A = b$, $B = a$.

В этом случае по осям координатной сетки следует откладывать величины, обратные значениям исходных переменных.

4. Если предполагаемая эмпирическая зависимость имеет вид

$$Y = \frac{1}{a + be^{-x}},$$

то преобразование выравнивания имеет вид:

$$Y = \frac{1}{y}, X = e^{-x}$$

Тогда коэффициенты формулы (3) $Y = A + Bx$ будут $A = a$; $B = b$.

Следует иметь в виду, что определенные после выравнивания значения параметров функции $f(x, \bar{a})$ минимизируют сумму квадратов отклонений преобразованных величин от линейной зависимости (3), а не сумму квадратов отклонений измеренных величин от расчетных. Поэтому такой расчет следует считать лишь определенным приближением к истинно оптимальным значениям коэффициентов. В случае если эмпирическая формула предполагается содержащей три параметра либо известно, что функция трехпараметрическая, иногда удается путем некоторых преобразований исключить один из параметров, а оставшиеся два

привести к одной из формул выравнивания. В простейшем случае предлагается использовать следующие три типа дифференциальных функций роста:

1. Первая производная, или абсолютная, дифференциальная функция роста

$$\varphi(t) = y' = \frac{dy}{dt} \quad (4)$$

На графике $y = f(t)$ она представляется угловым коэффициентом в каждой точке графика: $\varphi(t) = const$ для линейного закона изменения $y(t)$.

Для кривых второго порядка (параболические законы) $\varphi(t)$ имеет линейный характер изменения, для экспоненциальных кривых $\varphi(t)$ — также экспонента.

Значение $\varphi(t)$ зависит: от выбираемых масштабов измерения показателя и времени.

2. Относительный дифференциальный коэффициент, или логарифмическая производная, ω :

$$\omega(t) = \frac{\frac{dy}{dt}}{y} = \frac{d(\lg y)}{dt} \quad (5)$$

Эту функцию дифференциального роста можно выявить на графике путем построения его в полулогарифмическом масштабе. Тогда $\omega(t)$ будет представлять собой угловой коэффициент в каждой точке.

Для экспоненциальной зависимости $\omega(t) = const$, для степенной функции $\omega(t)$ имеет гиперболический характер.

3. Эластичность функции

$$\varepsilon(t) = \frac{dy}{ydt} = \frac{d(\lg y)}{d(\lg t)} \quad (6)$$

На графике динамического ряда, построенном в логарифмическом масштабе, эластичность определяется как угловой коэффициент в каждой точке: $\varepsilon(t) = const$ для степенной функции; для экспоненциальной функции $\varepsilon(t)$ имеет линейный характер изменения, линейна она также для комбинированной экспоненциально-степенной функции. Надо отметить, что

эластичность $\varepsilon(t)$ является безразмерной величиной, что позволяет с ее помощью сравнивать характер изменения различных процессов, протекающих в собственных, возможно различных, масштабах времени.

$U_t = y_t - y_{t-1}$. Конечные разности, взятые от U_t , называются разностями 2-го порядка и т.д.:

$$U_t^{(2)} = U_t - U_{t-1};$$

$$U_t^{(3)} = U_t^{(2)} - U_{t-1}^{(2)}.$$

Если сгладить разности, то получим значения средних приростов, которые, очевидно, для различного числа m точек интервала сглаживания будут иметь такой вид:

$$m = 3: \quad \bar{U}_t = \frac{-y_{t-1} + y_{t+1}}{2};$$

$$m = 5: \quad \bar{U}_t = \frac{-2y_{t-2} - y_{t-1} + y_{t+1} + 2y_{t+2}}{10};$$

При сглаживании конечных разностей других порядков будем получать значения средних приростов соответствующих порядков $U_t^{(2)}$, $U_t^{(3)}$ и т.д.

Построение конечных разностей числовых рядов является одним из способов определения порядка аппроксимирующей ряд функции. Исходя из предполагаемого вида описания динамического ряда $y(t) = f(t, \alpha) + \eta(t)$ делается предположение о том, что m -я конечная разность $y(t)$ будет при возрастании m стремиться к некоторому пределу, определяемому дисперсией случайной составляющей $\eta(t)$. Тогда, если $U_t^m \approx const$, можно считать, что функция $f(t, \alpha)$ имеет m -й порядок. На практике в связи с ограниченным числом точек ряда, его нестационарностью, случайными выбросами и другими причинами получить такую картину удастся весьма редко.

Переход к сглаженным значениям разностей или средним приростам направлен на облегчение достижения гладких характеристик исследуемого ряда.

На основании среднего прироста далее можно попытаться перейти к постоянному уровню, или линейной зависимости. Для

этого предлагается ряд производных величин и логарифмов от среднего прироста:

$$W_1(t) = \bar{U}_t; \quad W_2(t) = \bar{U}_t^{(2)}; \quad W_3(t) = \frac{\bar{U}_t}{\bar{y}_t}; \quad W_4(t) = \lg \bar{U}_t;$$

$$W_5(t) = \lg \frac{\bar{U}_t}{\bar{y}_t}; \quad W_6(t) = \lg \frac{\bar{U}_t}{\bar{y}_t^2}$$

Можно предложить такую последовательность проведения операций по выбору вида функции.

I. Производится сглаживание числового ряда методом скользящей средней. Визуально (или по формальному критерию, если счет идет на вычислительной машине) проверяется степень слаженности числового ряда по его графику. В случае неудовлетворительных результатов сглаживание повторяется до приемлемой степени слаженности.

II. График сглаженного ряда анализируется визуально с целью определить приблизительный вид соответствующего ему тренда из конечного числа простых функций, отобранных в процессе содержательного анализа процесса.

Общий состав функций, из которых осуществляется этот отбор, обычно представлен 10-15 простыми функциями. Приведем здесь некоторые из них, наиболее часто используемые в практике разработки прогнозов:

1) линейная: $y = a + bt$;

2) парабола: $y = a + bt + ct^2$;

3) кубическая парабола: $y = a + bt + ct^2 + dt^3$;

4) степенная функция: $y = at^b$;

5) экспоненциальная функция: $y = ae^{bt}$;

6) модифицированная экспонента: $y = k - ae^{bt}$;

7) логистическая (S-образная) кривая: $y = \frac{k}{1 + be^{-ct}}$;

8) гиперболическая функция: $y = a + \frac{b}{c + t}$;

9) комбинированная экспоненциально-степенная функция:

$$y = e^{at} t^b;$$

10) функция Гомперца: $y = k\alpha^{b'}$;

11) квадратичная логистическая функция: $y = \frac{k^2}{(1 + be^{-at})^2}$;

12) колебательная функция: $y = a + bt = \sum_{i=1}^n C_i \sin(\omega_i t + \varphi_i)$.

Путем сопоставления графика сглаженного ряда с известными графиками перечисленных функций делаются предварительные выводы о сходстве.

III. Производится расчет средних приростов для сглаженного числового ряда в порядке повышения их степеней:

$$U_t, U_t^{(2)}, U_t^{(3)}, \dots, U_t^{(m)}.$$

Если счет автоматизирован, то можно последовательно выводить эти графики с целью определения порядка m , для которого $U_t^{(m)} = \text{const}$. Это дает возможность относительно точно установить степень искомой кривой. В случае, если счет осуществляется вручную, целесообразно остановиться на U_t^2 .

IV. Делаются попытки выравнивания статистического ряда путем перестройки его в логарифмических и полулогарифмических масштабах и замены переменных. Если это производится вручную, то по виду графика определяется способ, наиболее вероятно приводящий к выравниванию ряда. В случае машинной обработки проводится несколько вариантов преобразований, а результаты выводятся на графике.

V. Производится расчет производных характеристик средних приростов: $W_1(t), W_2(t), \dots, W_6(t)$.

Полученные характеристики анализируются на линейность и постоянство уровня. Далее приводится таблица взаимосвязей характера производных характеристик средних приростов с видом функции, описывающей исходный ряд:

1) $W_1(t) = \text{const}$ (линейная зависимость 1);

2) $W_1(t)$ линейна (парабола 2);

3) $W_2(t)$ линейна (кубическая парабола 3);

4) $W_3(t) = \text{const}$ (экспонента 5);

5) $W_3(t)$ линейна (логарифмическая парабола $y = ab^t c^{t^2}$, применяется редко);

6) $W_4(t)$ линейна (модифицированная экспонента 6);

7) $W_5(t)$ линейна (кривая Гомперца 10);

8) $W_6(t)$ линейна (логистическая кривая 7).

Дополним этот перечень сглаженной эластичностью:

9) $\tilde{\varepsilon}(t) = W_3(t)$, $t \approx \text{const}$ (степенная функция 4);

10) $\tilde{\varepsilon}(t) = W_3(t)$, t – линейна (экспонента, комбинированная экспонента 5, 9).

VI. Окончательный выбор вида функции для экстраполяции экономического процесса производится путем сравнения ее по всем характеристикам для заданного числового ряда. В случае если близкое совпадение характеристик показали две или более функции 1 ÷ 12, окончательный выбор переносится на этап расчета числовых параметров функций.

На практике все перечисленные операции I ÷ V производятся целиком довольно редко, так как уже на одной из них вид функции, описывающей ряд, становится очевидным.

Следующим этапом после выбора одной из простых функций, удовлетворяющей требованиям содержательного анализа процесса и наиболее близкой по своим характеристикам к исходному числовому ряду, является расчет неизвестных параметров этой кривой.

На данном этапе необходимо, используя эмпирический ряд, подобрать (рассчитать) значения этих параметров, обеспечивающие в некотором смысле оптимальную аппроксимацию.

В качестве критерия оптимальности обычно используют ту или иную меру отклонений точек эмпирического ряда от аппроксимирующей функции. Каждому из возможных критериев оптимальной аппроксимации соответствует свой способ определения параметров кривой. Рассмотрим основные из этих способов.

Метод средних основан на минимизации алгебраической

суммы отклонений точек от аппроксимирующей кривой. В этом случае критерий оптимальности записывается в следующем виде:

$$\sum_{i=1}^n [y_i - f(x_i, a_1, a_2, \dots, a_m)] \rightarrow \min,$$

где y_i, x_i – ордината и абсцисса (i -й точки ряда; $a_1, a_2, \dots, a_m$ – параметры аппроксимирующей кривой).

На практике этот метод реализуется следующим образом. Все точки эмпирического ряда ($n > m$) разбиваются равномерно на m групп, и для каждой из них сумма отклонений приравняется нулю. В результате получается система из n уравнений с m неизвестными параметрами $a_1, a_2, \dots, a_m$, которые определяются путем решения этой системы. При линейном вхождении параметров в формулу кривой система получается линейной и решается одним из известных способов.

Следует отметить, что результаты метода средних существенным образом зависят от способа группировки точек. Практика показывает, что наиболее рациональным является способ группировки, при котором группы состояются из последовательно следующих точек по возрастанию аргумента.

Для линейной функции $f(x) = ax + b$ получаем систему следующего вида (для четного n):

$$\begin{cases} a \sum_{i=1}^{n/2} x_i + b \frac{n}{2} = \sum_{i=1}^{n/2} y_i \\ a \sum_{i=n/2+1}^n x_i + b \frac{n}{2} = \sum_{i=n/2+1}^n y_i \end{cases}$$

сложив оба уравнения системы и разделив их на n , получаем

$$a\bar{X} + b = \bar{Y}$$

Получим

$$a = \frac{\frac{2}{n} \sum_{i=1}^{n/2} y_i - \bar{Y}}{\frac{2}{n} \sum_{i=1}^{n/2} x_i - \bar{X}} \quad \text{и} \quad b = \bar{Y} - a\bar{X}.$$

Аналогично можно определить коэффициенты для функции

трех параметров и вообще для m параметров.

Модификациями метода средних являются метод трех точек и метод трех сумм для трех параметрических зависимостей.

Параметры логистической кривой с десятичным основанием логарифма определяются по методу трех точек следующим образом. Выбираются три точки на равных расстояниях друг от друга, расположенные в начале, середине и конце числового ряда, и ставится задача провести точно через них логистическую кривую:

$$y = \frac{k}{1 + 10^{a+bt}}.$$

При шаге измерения, равном t , и расстоянии между точками, равном n , имеем:

$$1) y_0 = \frac{k}{1 + 10^{a+b \cdot 0}};$$

$$2) y_1 = \frac{k}{1 + 10^{a+b \cdot n}};$$

$$3) y_2 = \frac{k}{1 + 10^{a+b \cdot 2n}};$$

Из 1-го уравнения системы имеем

$$y_0 \cdot (1 + 10^a) = k \quad \text{и} \quad 10^a = \frac{k - y_0}{y_0}$$

откуда $a = \lg \left(\frac{k - y_0}{y_0} \right)$

В качестве исходных трех точек целесообразно брать точки сглаженного числового ряда. Тем не менее метод остается весьма приближенным, так что его необходимо проверять после расчета параметров по сумме отклонений остальных точек ряда от кривой и в случае значительных отклонений повторить расчет по другой тройке исходных точек.

Мы не будем подробно останавливаться на анализе преимуществ и недостатков этих различных критериев, отметим только, что эти критерии не получили столь широкого распространения в практике прогнозирования, как метод наименьших квадратов.

Достоинством метода наименьших квадратов является относительная простота реализации (для ряда функций он доведен до аналитического представления коэффициентов), метод хорошо сглаживает случайные «шумы» при описании тренда, он позволяет получить несмещенные и состоятельные оценки всех параметров $a_0, a_1, \dots, a_m$, в наиболее распространенном случае линейного вхождения параметров в формулу тренда оценки параметров по методу наименьших квадратов являются также и эффективными.

Формулировка метода наименьших квадратов сводится к следующему. Если все измерения значений функции $Y_1, Y_2, \dots, Y_n$ произведены с одинаковой точностью, то оценки параметров функции определяются условием

$$S = \sum_{k=1}^n [Y_k - f(x_k, a_0, a_1, \dots, a_m)]^2 \rightarrow \min \quad (7)$$

Если измерения произведены неравноточно (с различными дисперсиями), то вводятся веса, обратно пропорциональные предполагаемым отношениям дисперсий:

$$S = \sum_{k=1}^n [Y_k - f(x_k, a_0, a_1, \dots, a_m)]^2 W_k \rightarrow \min \quad (8)$$

где $W_1 : W_2 : \dots : W_k : \dots : W_n = \frac{1}{\sigma_1^2} : \frac{1}{\sigma_2^2} : \dots : \frac{1}{\sigma_k^2} : \dots : \frac{1}{\sigma_n^2}$.

Если при каждом значении аргумента x_k производится несколько m_k измерений значений функции, а в качестве Y_k берется среднеарифметическое результатов, то весами измерений могут служить числа m_k измерений в сериях $W_k = m_k$.

Метод наименьших квадратов может быть распространен на случай функции m переменных:

$$S = \sum_{k=1}^n [Y_k - f(x_{1k}, x_{2k}, \dots, x_{mk}, a_0, a_1, \dots, a_m)]^2 W_k \rightarrow \min$$

В общем виде реализация формул вида (8) или (7) приводит к решению системы уравнений:

$$\frac{\partial S}{\partial a_0} = 0; \quad \frac{\partial S}{\partial a_1} = 0; \dots; \quad \frac{\partial S}{\partial a_m} = 0. \quad (9)$$

В случае если в принятую формулу f параметры a_k входят линейно, система уравнений (9) будет также линейной.

Рассмотрим несколько конкретных видов функций.

А. Линейная функция $Y = ax + b$.

Система уравнений имеет вид

$$\begin{cases} a \sum_{i=1}^n x_k + bn = \sum_{i=1}^n Y_k \\ a \sum_{i=1}^n x_k^2 + b \sum_{i=1}^n x_k = \sum_{i=1}^n Y_k x_k \end{cases}$$

Однако, так как при этом методе прямая всегда проходит через средние значения координат $\bar{X}, \bar{Y}$, целесообразно строить ее как однопараметрическую такого вида:

$$y - \bar{Y} = a(x - \bar{X}),$$

где $\bar{X} = \frac{\sum_{i=1}^n x_k W_k}{\sum_{i=1}^n W_k}$; и $\bar{Y} = \frac{\sum_{i=1}^n x_k Y_k W_k}{\sum_{i=1}^n W_k}$ (для общего случая).

Параметр

$$a = \frac{\bar{X}\bar{Y} - \bar{X} \cdot \bar{Y}}{\bar{X}^2 - (\bar{X})^2},$$

где $\bar{X}^2 = \frac{\sum_{i=1}^n x_k^2 W_k}{\sum_{i=1}^n W_k}$; и $\bar{X}\bar{Y} = \frac{\sum_{i=1}^n x_k Y_k W_k}{\sum_{i=1}^n W_k}$.

В случае $W_k = 1, (k = 1, \dots, N)$ формулы, естественно, упростятся. В любом случае программирование их и расчет на компьютере не составят труда.

Б. Квадратическая функция $y = ax^2 + bx + c$ приводит к системе уравнений такого вида:

$$\text{где } S_p = \sum_{k=1}^n x_k^p W_k, \quad (p=0, 1, 2, 3, 4)$$

В общем случае для полинома степени m система уравнений для определения коэффициентов будет иметь такой вид:

$$\begin{cases} na_0 + a_1 \sum x_k + a_2 \sum x_k^2 + \dots + a_m \sum x_k^m = \sum y_k; \\ a_0 \sum x_k + a_1 \sum x_k^2 + a_2 \sum x_k^3 + \dots + a_m \sum x_k^{m+1} = \sum y_k x_k; \\ \dots\dots\dots \\ a_0 \sum x_k^m + a_1 \sum x_k^{m+1} + a_2 \sum x_k^{m+2} + \dots + a_m \sum x_k^{m+n} = \sum y_k x_k^m. \end{cases}$$

При определении параметров других, помимо полиномиального вида, функций их, как правило, приводят к линейному виду с по мощью одной из процедур выравнивания, после чего используется метод наименьших квадратов.

В каждом из рассмотренных выше случаев соблюдалось условие линейного вхождения искомых параметров в выражение экстраполирующей функции. Получающиеся системы уравнений здесь имели одно решение, которое и являлось искомым.

563

моделям. Две случайные величины являются корреляционно связанными, если математическое ожидание одной из них меняется в зависимости от изменения другой.

Применение корреляционного анализа предполагает выполнение следующих предпосылок:

1. Случайные величины y ($y_1, y_2, \dots, y_n$) и x ($x_1, x_2, \dots, x_n$) могут рассматриваться как выборка из двумерной генеральной совокупности с нормальным законом распределения.

2. Ожидаемая величина погрешности u равна нулю:
$$\sum |u| = 0.$$

3. Отдельные наблюдения стохастически независимы, т.е. значение данного наблюдения, не должно зависеть от значения предыдущего и последующего наблюдений.

4. Ковариация между ошибкой, связанной с одним значением зависимой переменной y , и ошибкой, связанной с любым другим значением y , равна нулю.

5. Дисперсия ошибки, связанная с одним значением y , равна дисперсии ошибки, связанной с любым другим значением y , т.е.

$$\sigma_{y_j}^2 = \sigma^2.$$

6. Ковариация между погрешностью и каждой из независимых переменных равна нулю, т.е. σ_{y_j} при $i = 1, 2, \dots, n$.

7. Непосредственная применимость этого метода ограничивается случаями, когда уравнение кривой является линейным относительно своих параметров $b_0, b_1, \dots, b_k$. Это, однако, не означает, что само уравнение кривой относительно переменных должно быть линейным. Если эмпирические уравнения наблюдений не являются линейными, то во многих случаях оказывается возможным привести их к линейной форме и уже после этого применять метод наименьших квадратов.

8. Наблюдения независимых переменных производятся без погрешности. Перед началом корреляционного анализа необходимо проверить выполнение этих предпосылок.

Связь между случайной и неслучайной величинами называется регрессионной, а метод анализа таких связей – регрессионным анализом. Применение регрессионного анализа

предполагает обязательное выполнение предпосылок 2, 3, 4, 5, 6, 7 и 8 корреляционного анализа. Только при выполнении приведенных предпосылок оценки коэффициентов корреляции и регрессии, получаемые с помощью способа наименьших квадратов, будут несмещенными и иметь минимальную дисперсию.

Регрессионный анализ тесно связан с корреляционным. При выполнении предпосылок корреляционного анализа выполняются предпосылки регрессионного анализа. В то же время регрессионный анализ предъявляет менее жесткие требования к исходной информации. Так, например, про ведение регрессионного анализа возможно даже в случае отличия распределения случайной величины от нормального, как это часто бывает для технико-экономических величин. В качестве зависимой переменной в регрессионном анализе используется случайная переменная, а в качестве независимой – неслучайная переменная.

По степени комплексности статистические исследования можно разделить на двумерные и многомерные. Первые касаются рассмотрения парных взаимосвязей между переменными (парные корреляции и регрессии) и направлены в прогнозных исследованиях на решение таких задач, как установление количественной меры тесноты связи между двумя случайными величинами, установление близости этой связи к линейной, оценки достоверности и точности прогнозов, полученных экстраполяцией регрессионной зависимости. Многомерные методы статистического анализа направлены в основном на решение задачи системного анализа многомерных стохастических объектов прогнозирования. Целью такого анализа является, как правило, выяснение внутренних взаимосвязей между переменными комплекса, построение многомерных функций связи переменных, выделение минимального числа характеристик, описывающих объект с достаточной степенью точности. Одной из основных задач здесь является сокращение размерности описания объекта прогнозирования.

Таким образом, статистические методы используются в основном для подготовки данных, приведения их к виду, пригодному для производства прогноза. Как правило, после их применения используется один из методов экстраполяции или интерполяции для получения непосредственно прогнозного результата.

Пусть имеется множество значений двух случайных переменных $X\{x_i\}$ и $Y\{y_i\}$, относительно которых имеется предположение о наличии взаимной связи линейного характера со случайными отклонениями.

Пусть $\bar{x}$ и $\bar{y}$ – средние арифметические значения этих переменных:

$$\bar{x} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n x_i; \quad \bar{y} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n y_i.$$

Среднеквадратические отклонения:

$$\sigma_x = \sqrt{\frac{\sum (x_i - \bar{x})^2}{n}} \quad \text{и} \quad \sigma_y = \sqrt{\frac{\sum (y_i - \bar{y})^2}{n}}$$

Коэффициент корреляции определяется величиной

$$r = \frac{\sum (x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y})}{n\sigma_x\sigma_y}.$$

Он определяет степень рассеяния эмпирических точек от линейной зависимости вида

$$y - \bar{y} = r \frac{\sigma_y}{\sigma_x} (x - \bar{x}),$$

которая называется линией регрессии y по x . Если $r=0$, то корреляционная связь между y и x отсутствует; если $r=1$, то y растет линейно с ростом x ; если $r=-1$, то y убывает линейно с ростом x . Значения $0 < |r| < 1$ характеризуют некоторые промежуточные виды связи между y и x .

Коэффициент $r \frac{\sigma_y}{\sigma_x}$ называют коэффициентом линейной регрессии; он определяет угол наклона линии регрессии к оси x .

Стандартное отклонение фактических значений от линии регрессии можно определить по формуле

$$e_i = y'_i - bx'_i, \quad (10)$$

где y'_i и x'_i – центрированные значения независимой и зависимой переменной: $y'_i = y_i - \bar{y}$, $x'_i = x_i - \bar{x}$.

Дисперсия отклонений случайной величины от линии регрессии оценивается как

$$S^2 = \frac{\sum e_i^2}{n-2}, \text{ (здесь и далее } i = 1, 2, \dots, n). \quad (11)$$

С учетом центрированной относительно $\bar{x}$, $\bar{y}$ системы координат коэффициент регрессии можно представить как

$$b = \frac{\sum x'_i y'_i}{\sum (x'_i)^2}$$

Используя (10) и (12), можно написать:

$$\begin{aligned} \sum e_i^2 &= \sum (y')^2 - 2b \sum y'_i x'_i + b^2 \sum (x'_i)^2 = \\ &= \sum (y')^2 - 2b \sum y'_i x'_i + b \frac{\sum y'_i x'_i}{\sum (x'_i)^2} \sum (x'_i)^2 = \\ &= \sum (y')^2 - b \sum x'_i. \end{aligned}$$

Дисперсия значения зависимой переменной в уравнении регрессии будет определяться дисперсиями его параметров a и b . Эти последние определяются выражениями:

$$S_a^2 = \frac{S^2}{n} \text{ и } S_b^2 = \frac{S^2}{\sum (x'_i)^2}.$$

Отсюда дисперсия регрессии зависимой переменной в некоторой заданной точке x'_p определится, как

$$S_{\hat{y}}^2 = \frac{S^2}{n} + \frac{S^2}{\sum (x'_i)^2} (x'_p)^2 = S^2 \frac{1}{n} + \frac{(x'_p)^2}{\sum (x'_i)^2}.$$

Для получения суммарной дисперсии необходимо учесть еще и случайные отклонения точек относительно линии регрессии,

$$S_p^2 = \frac{S^2}{n} + \frac{S^2}{\sum (x'_i)^2} (x'_p)^2 + S^2.$$

Тогда доверительный интервал для прогнозов значений y в заданной точке x'_p определится величиной

$$y_p = \hat{y} \pm t_a S_p, \quad (12)$$

где t_{α} – значение распределения Стьюдента при заданной доверительной вероятности α и $n - 2$ степенях свободы.

Частным случаем использования регрессии в прогнозных исследованиях является ступенчатая парная регрессия. В этом случае путем исследования цепочки парных взаимосвязей переменных приходят к определению прогнозируемой переменной. Схема применения ступенчатой регрессии сводится, таким образом, к следующей формуле:

$$x_1 = f_1(x_2); x_2 = f_2(x_3); x_3 = f_3(x_4) \text{ и т.д.}$$

По такой схеме на предприятиях сферы сервиса можно исследовать взаимосвязи экономических показателей стоимости x_1 , производительности труда x_2 , фондовооруженности x_3 , капиталовложений x_4 .

Следует иметь в виду, что ошибки в определении конечного показателя стремительно возрастают с ростом длины «лесенки», в случае независимости распределения случайных ошибок $u_1, u_2, u_3, \dots, u_n$ между собой при некоторых постоянных доверительных интервалах $D_1, D_2, D_3, \dots, D_n$ для каждой ступени вероятности попадания в них будут перемножаться, стремительно снижая уровень значимости определения финальной переменной «лесенки».

Методы экспертных оценок в прогнозировании и перспективном планировании применяются в следующих случаях:

- в условиях отсутствия достаточно представительной и достоверной статистики характеристики объекта (например, рациональное использование водных ресурсов на предприятиях);
- в условиях большой неопределенности среды функционирования объекта;
- при средне- и долгосрочном прогнозировании объектов новых отраслей промышленности, подверженных сильному влиянию новых открытий в фундаментальных науках;
- в условиях дефицита времени или экстремальных ситуациях.

Экспертная оценка необходима, когда нет надлежащей теоретической основы развития объекта. Степень достоверности экспертизы устанавливается по абсолютной частоте, с которой оценка эксперта в конечном итоге подтверждается последующими

событиями. Существует две категории экспертов – это узкие специалисты и специалисты широкого профиля, обеспечивающие формулирование крупных проблем и построение моделей. Выбор экспертов для прогноза проводится на основе их репутации среди определенной категории специалистов. Однако не следует забывать и того обстоятельства, что первоклассный специалист не всегда может достаточно квалифицированно рассмотреть и понять общие, глобальные вопросы. Для этой цели нужно привлекать экспертов хотя и недостаточно узко информированных, но обладающих способностью к дерзанию и воображению.

«Эксперт» в дословном переводе с латинского языка означает «опытный». Поэтому и в формализованном, и в неформализованном способах определения эксперта значительное место занимают профессиональный опыт и развитая на его основе интуиция. Условия необходимости и достаточности отнесения специалиста к категории экспертов вводятся следующим образом.

Важно установить не абсолютную степень надежности экспертной оценки, а степень надежности по сравнению с оценкой среднего специалиста, а также корреляцию между вероятностью его прогнозной оценки и надежностью класса тех гипотез, которыми оперирует эксперт. В общем, нужно определить, что такое эксперт. Перечислим некоторые требования, которым должен удовлетворять эксперт:

- 1) оценки эксперта должны быть стабильны во времени и транзитивны;
- 2) наличие дополнительной информации о прогнозируемых признаках лишь улучшает оценку эксперта;
- 3) эксперт должен быть признанным специалистом в данной области знаний;
- 4) эксперт должен обладать некоторым опытом успешных прогнозов в данной области знаний.

Характеризуя экспертов, следует иметь в виду, что в результате выработки оценок могут иметь место ошибки двух видов. Ошибки первого вида известны в технике измерений как систематические, ошибки второго вида – как случайные. Эксперт, склонный к ошибкам первого вида, выдает значения, которые устойчиво отличаются от истинного в сторону увеличения или уменьшения. Полагают, что ошибки этого вида связаны со складом ума экспертов. Для коррекции систематических ошибок можно

применять поправочные коэффициенты или же использовать специально разработанные тренировочные игры. Ошибки второго вида характеризуются величиной дисперсии. Исходя из анализа основных видов ошибок при вынесении экспертных суждений, можно добавить к рассмотренному ранее перечню требований к экспертам еще одно. Смысл его состоит в том, что следует предпочесть эксперта, оценки которого имеют малую дисперсию и систематическое отклонение средней ошибки от нуля, эксперту со средней ошибкой, равной нулю, но с большей дисперсией. К сожалению, априори определить способность человека делать правильные Экспертные оценки невозможно. Важным средством подготовки экспертов являются специальные тренировочные игры.

Организация форм работы эксперта может быть программированной или непрограммированной, а деятельность эксперта может осуществляться в устной (интервью) либо в письменной форме (ответ на вопросы специальных таблиц экспертных оценок или свободное изложение по заданной теме).

Программирование формы работы эксперта предполагает:

- построение граф-модели объекта на базе ретроспективного анализа;
- определение структуры таблиц экспертных оценок или программы интервью на базе граф-модели объекта и целей экспертизы;
- определение типа и формы вопросов в таблице экспертных оценок или в интервью;
- определение типа шкалы для вопросов в таблице экспертных оценок;
- учет психологических особенностей экспертизы при определении последовательности вопросов в таблице экспертных оценок;
- учет верифицирующих вопросов; разработка логических приемов для последующего синтеза прогнозных оценок в комплексных прогнозах объекта.

Организация стимуляции работы эксперта состоит в разработке: эвристических приемов и способов, облегчающих поиск прогнозной экспертной оценки; правовых норм,; гарантирующих эксперту оформление приоритета и авторства, а также неразглашения всех научно-технических идей, выдвигаемых им в процессе экспертизы; форм моральной, профессиональной и

материальной заинтересованности эксперта в экспертных оценках; организационных форм работы эксперта.

Исходя из полученной в результате анализа модели объекта прогнозирования определяются научные и технические направления, по которым необходимо привлечь эксперта, выделяются группы экспертов по принадлежности вопроса к области фундаментальных, прикладных наук или к стыковым научным направлениям.

При решении задачи формирования экспертной группы необходимо выявить и стабилизировать работоспособную сеть экспертов. Способ стабилизации экспертной сети заключается в следующем. На основе анализа литературы по прогнозируемой проблеме выбирается любой специалист, имеющий несколько публикаций в данной области. К нему обращаются с просьбой назвать 10 наиболее компетентных, по его мнению, специалистов по данной проблеме. Затем обращаются одновременно к каждому из десяти названных специалистов с просьбой указать 10 наиболее крупных их коллег-ученых. Из полученного списка специалистов вычеркиваются 10 первоначальных, а остальным рассылаются письма, содержащие указанную выше просьбу. Данную процедуру повторяют до тех пор, пока ни один из вновь названных специалистов не добавит новых фамилий к списку экспертов, т.е. пока не стабилизируется сеть экспертов. Полученную сеть экспертов можно считать генеральной совокупностью специалистов, компетентных в области прогнозируемой проблемы. Однако в силу ряда практических ограничений оказывается нецелесообразным привлекать всех специалистов к экспертизе.

Пусть по некоторому обсуждаемому вопросу имеется 100 специалистов. В связи с трудностями организационного характера мы можем сформировать группу экспертов до 50 человек. для простоты расчета будем считать экспертом такого специалиста, стаж работы которого по данной проблеме не менее 10 лет. Тогда исходная задача формулируется так: необходимо определить 50%-ную выборку из 100 специалистов с числом экспертов со стажем не менее 10 лет с вероятностью, равной 0,9545.

Предположим, доля специалистов со стажем 10 лет и выше из некоторых априорно заданных гипотез равна 0,6 и меньше 10 лет – соответственно 0,4. Ошибка репрезентативности может быть

вычислена в соответствии с теоремой Бернулли по следующей формуле:

$$M_g = t \sqrt{\frac{rg}{n}}, \quad (13)$$

где t – доверительный коэффициент;

r – доля элементов выборки с наличием заданного признака (в нашем примере $r = 0,6$);

g – доля элементов с отсутствием заданного признака ($g = 0,4$).

При заданной вероятности $P = 0,9545$ коэффициент $t = 2$. Тогда

$$M_g = 2 \sqrt{\frac{0,6 \times 0,4}{50}} = 0,148.$$

Таким образом, в данном коллективе специалистов доля экспертов со стажем не менее 10 лет составит $0,6 \pm 0,148$ или будет находиться в пределах от 45,2 до 74,8%.

В практике прогнозирования стремятся к минимально возможному числу экспертов в группе. Уменьшение числа экспертов ниже определенного предела равносильно уменьшению репрезентативности. В такой ситуации возникает задача определения численности экспертной группы при задаваемых значениях уменьшения точности выборки. Пусть задано уменьшение выборки на 10% в предыдущем примере, что составляет 0,0148 от рассчитанной ошибки репрезентативности. Тогда полученная ошибка составит $\Delta g = \pm(0,148 + 0,0148) = \pm 0,1618$. Численность выборки вычисляется по следующей формуле:

$$ng = \frac{t^2 rg}{\Delta^2 g} = \frac{4 \times 0,6 \times 0,4}{0,0265} = 36 \text{ (экспертов)}. \quad (14)$$

Таким образом, в группе из 100 специалистов находится 36 экспертов со стажем свыше 10 лет с вероятностью $P = 0,9545$.

Определение специфики процедур для методов класса персональных экспертных оценок осуществляется на основе анализа требований к экспертам и их оценкам, вытекающим из сущности методов:

- аналитические записки предъявляют требования структуризации экспериментируемой проблемы, экспликации и ранжирования целей, анализа альтернативных путей достижения цели, оценки затрат на каждую альтернативу и рекомендаций по наиболее эффективным способам решения проблем;

- парные сравнения, нормирование и ранжирование требуют однородности оцениваемых признаков, наличия логически обоснованных критериев и эталонов, наличия однозначно определенных процедур оперирования с критериями, эталонами и признаками;

- интервью предъявляют специфические требования как к эксперту, так и к интервьюеру;

- морфологическая структуризация требует четкого определения функциональных характеристик объекта или проблемы, которые необходимо улучшить, классификации научных принципов, на основе которых возможно улучшение характеристики; анализа всевозможных комбинаций этих принципов и отсева заведомо абсурдных; оценки комбинаций по степени осуществимости и затрат на их реализацию; сравнения комбинаций по комплексному критерию «затраты - эффективность - время».

Рассмотрим основные процедуры класса методов персональных экспертных оценок.

Ранжирование. Исходные ранги преобразуются сначала так, что ранг 1 становится i -рангом и т.д., а ранг n становится рангом 1. По этим преобразованным рангам вычисляются суммы:

$$R_j = \sum_{i=1}^n R_{ij}, \quad (15)$$

где R_j - сумма преобразованных рангов по всем экспертам для j -го фактора;

R_{ij} - преобразованный ранг, присвоенный i -м экспертом j -му фактору;

m - число экспертов;

n - число факторов.

Далее вычисляются веса факторов:

$$W_j = R_j \sum_{i=1}^n R_{ij}, \quad (16)$$

где W_j – средний вес фактора j по всем экспертам;

n – число факторов.

Нормирование. Исходные оценки, приписанные экспертами каждому фактору, выписываются с двумя значащими цифрами и преобразуются следующим образом:

$$W_{ij} = \rho_{ij} : \sum_{i=1}^m \rho_{ij}, \quad (17)$$

где W_{ij} – вес, вычисленный для j -го фактора на основании данных эксперта i ;

ρ_{ij} – оценка, данная i -м экспертом j -му фактору:

$$W_j = \sum_{i=1}^m W_{ij} : \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^m W_{ij}. \quad (18)$$

Попарное сравнение. Определяются числа выборов фактора по всей матрице

$$\|f_{ij}\|,$$

и вес j -го фактора для i -го эксперта:

$$W_{ij} = \frac{f_{ij}}{\frac{n_i(n-1)}{2}}. \quad (19)$$

Средний вес j -го фактора по всем экспертам W подсчитывается так же, как при нормировании.

Последовательное сравнение. Все подсчеты выполняются точно так же, как и при нормировании.

После получения W_{ij} и W_j проводится статистический анализ полученных данных. Он заключается в том, что определяется степень согласованности мнений всей группы экспертов по относительной важности рассматриваемых факторов. Мерой согласованности является так называемый коэффициент конкордации.

Коэффициент конкордации подсчитывается следующим

образом. Пусть результаты опроса экспертов представлены матрицей рангов для m экспертов и n факторов. Подсчитываются суммы для каждого фактора $\sum_{i=1}^m \rho_{ij} = S_j$ и среднее значение этих

сумм по всем факторам $\bar{S} = \frac{\sum_{j=1}^n S_j}{n}$.

Далее вычисляется сумма квадратов отклонений:

$$S = \sum_{j=1}^n \left(\sum_{i=1}^m \rho_{ij} - \bar{S} \right)^2.$$

Коэффициент конкордации K_k :

$$K_k = \frac{12S}{m^2(n^3 - n)}. \quad (20)$$

Коэффициент конкордации меняется в пределах от 0 до 1, что

достигается введением нормирующего множителя $\frac{12}{[(n^3 - n)m^2]}$,

причем значение $K_k = 1$ получается в случае полного совпадения мнений экспертов.

Если имеют место «связанные» (неразрешенные) ранги, то коэффициент конкордации K_k задается соотношением:

$$K_k = \frac{S}{1/12m^2(n^3 - n) - \sum_i T_i}, \quad (21)$$

где $T_i = \frac{1}{12}(t_i^3 - t_i)$; t_i - число одинаковых рангов в i -ранжировании.

Например, если i -й эксперт записал ранги 2 1 4 4 4 4 8 8 8 10, то для него

$$T_i = \frac{1}{12}(4^3 - 4 + 3^3 - 3) \approx 7.$$

Суммы T_i подсчитываются для всех тех экспертов, у которых оказались «связанные» ранги.

Коэффициенты конкордации можно подсчитать для оценки степени согласованности мнений экспертов не только по каждому методу, но и между методами; кроме того, можно оценить степень согласованности мнений эксперта при использовании нескольких методов одновременно.

Метод «Дельфи» относится к классу методов групповых экспертных оценок.

Данный метод предполагает использование серии анкет, в каждом из которых содержится информация и мнения, полученные из предыдущей анкеты.

Сбор и обработка индивидуальных мнений экспертов о прогнозах развития объекта производится исходя из следующих принципов:

1) вопросы в анкетах ставятся таким образом, чтобы можно было дать количественную характеристику ответам экспертов;

2) опрос экспертов проводится в несколько туров, в ходе которых вопросы и ответы все более уточняются;

3) все опрашиваемые эксперты знакомятся после каждого тура результатами опроса;

4) эксперты обосновывают оценки и мнения, отклоняющиеся от мнения большинства;

5) статистическая обработка ответов производится последовательно от труда к труду с целью получения обобщающих характеристик. Таким образом, с помощью метода «Дельфи» выявляется преобладающее суждение специалистов по какому-либо вопросу в обстановке, исключающей их прямые дебаты между собой, но позволяющей им вместе с тем периодически взвешивать свои суждения с учетом ответов и доводов коллег. Пересмотр и возможность изменения своих прежних оценок на основе. Выяснения соображений каждого из экспертов и последующий анализ каждым участником совокупности причин, представленных экспертами, стимулируют опрашиваемых к учету факторов, которые они на первых порах склонны были опустить как незначительные.

Метод «Дельфи» дает возможность заменить прямые дебаты тщательно разработанной программой последовательных индивидуальных опросов (с помощью анкет) и, используя обратную связь, т.е. доводя до сведения экспертов мнение, полученное посредством рассчитанного согласованного мнения по

предшествующим вопросам той или иной прогнозируемой проблемы, получить более уточненную оценку. При этом используется метод дифференцированного взвешивания мнений, т.е. мнение экспертов устанавливается по взвешенной медиане, когда дается больше одного голоса мнениям или оценкам, объективно заслуживающим предпочтение. В этом случае используется метод установления собственной компетентности в каком-либо вопросе самими экспертами.

Считается, что оптимальным является месячный интервал. Следует также отметить, что использование медианы и квартилей в методе «Дельфи» имеет помимо положительной стороны и отрицательную. В частности, при рассмотрении оценок группы экспертов оценка, слишком сильно отличающаяся от других, практически исключается, несмотря на то что она может оказаться более верной, чем остальные, т.е. большинство экспертов могут сойтись в ошибочной оценке. Правда, подобные отклонения, по мнению авторов метода «Дельфи», компенсируются до некоторой степени тем, что по данному методу эксперта, не согласного с большинством, просят высказать причины несогласия. Все эксперты имеют возможность ознакомиться с этими причинами и могут принять во внимание или отвергнуть их, переоценить свое мнение или остаться при нем. Так что оценка, далеко отстоящая от других, отбрасывается фактически лишь в том случае, если эксперту не удастся достаточно веско аргументировать свою точку зрения. Однако в прогнозах Т.Гордона и О.Хелмера не проявилось достаточной настойчивости для выявления формулировки мнения меньшинства. По всей вероятности, при появлении такового следует организовать дополнительный тур опроса мнений.

Имеется и другая трудность. Это трудность четкой формулировки вопросов. Максимальная точность достигается за счет громоздкого стиля изложения, вызывающего отрицательную реакцию у отвечающих на анкету. Здесь также нужно найти оптимум между четкостью и лаконичностью поставленных вопросов, дабы все участники одинаково их интерпретировали. Другим недостатком дельфийского прогноза является то, что ответы высоко компетентных экспертов как бы разбавляются оценками менее информированных специалистов, кроме того, в ряде случаев один и те же специалисты включены в разные группы (чего допускать нельзя). Последующие прогнозы по

данному методу предполагается проводить с использованием в целом ряде групп только экспертов, компетентных в более узких областях знаний, вопросы для которых не должны выходить за грани их компетенции. Предполагается также поощрять незаполнение анкет, когда эксперт считает, что тот или иной вопрос выходит за пределы его компетенции, а также когда он дает соответствующую оценку своей компетенции по данной проблеме.

При использовании метода «Дельфи» следует учитывать следующее:

- 1) группы экспертов должны быть стабильными и численность их должна удерживаться в благоразумных рамках;
- 2) время между турами опросов должно быть не более месяца;
- 3) вопросы в анкетах должны быть тщательно продуманы и четко сформулированы;
- 4) число туров должно быть достаточным, чтобы обеспечить всех участников возможностью ознакомиться с причиной той или иной оценки, а также и для критики этих причин;
- 5) должен проводиться систематический отбор экспертов;
- 6) необходимо иметь самооценку компетенции экспертов по рассматриваемым проблемам;
- 7) нужна формула согласованности оценок, основанная на данных самооценок;
- 8) следует установить влияние различных видов передачи информации экспертам по каналам обратной связи;
- 9) необходимо установить влияние общественного мнения на экспертные оценки и на сходимость этих оценок.

В современных условиях все эти методы являются взаимодополняющими. Эффективная прогнозная система должна обеспечивать возможность использования любого из этих методов.

Примером сложной задачи прогнозирования, которая не решается с помощью какого-то одного метода, является прогнозирование объема продаж нового товара. При проведении маркетинговых исследований оцениваются объемы продаж нового товара в течение первых лет (скажем, трех) после выпуска. для этой цели могут быть применены экспертные методы, методы опросов, проведение продаж на контрольном рынке.

Экспертные оценки, сформулированные специалистами по маркетингу, базируются на сведениях, собранных на стадии предварительного анализа и учитывающих данные о продажах

конкурентов, размере потенциального рынка, общем спросе, долях продуктов различных марок на рынке, доступности сбытовых сетей и др.

Недостающая информация собирается путем прямых опросов потенциальных пользователей, торговцев, поставщиков и, если это возможно, конкурентов. Проверка рынка, или контрольная продажа, в ходе которой наблюдается реальное рыночное поведение покупателей, позволяет оценить уровень пробных и повторных закупок и объем потенциальных продаж нового товара. Можно также провести пробные продажи по месту жительства или эксперименты в специальных лабораториях-магазинах. Данные методы обычно применяются совместно. Используя любой из перечисленных или какой-либо иной подход, служба маркетинга должна установить перспективный объем продаж нового товара, на основе которого разрабатываются стратегии запуска товара.

Ясно, что в условиях турбулентной внешней среды интуиция и воображение способны стать важными инструментами восприятия реальности, дополняя количественные подходы, которые, по определению, опираются только на наблюдаемые факторы. С другой стороны, понятно, что чисто качественному методу также присущи значительные погрешности и что интуиция должна в возможно большей степени проверяться с помощью доступных фактов и знаний. Таким образом, следует обеспечить совместное использование этих двух подходов.

Метод сценариев – это хорошее средство для организации взаимодействия количественного и качественного подходов, для интегрирования. Прежде всего, он заостряет внимание предприятия на неопределенности, которая характеризует любую рыночную ситуацию: управление в турбулентной среде подразумевает способность предвидеть эволюцию этой среды.

1. Метод сценариев облегчает интеграцию данных, полученных разными методами, качественными или количественными.

2. Реализация этого метода вносит в управление дополнительную гибкость и способствует разработке альтернативных планов и системы быстрого реагирования на изменения внешней среды.

Наиболее широко в прогнозировании спроса, как и в целом при проведении маркетинговых исследований, из математических

методов используются статистические методы. Можно выделить два метода разработки прогнозов, основанных на методах математической статистики: экстраполяцию и моделирование.

В первом случае в качестве базы прогнозирования используется прошлый опыт, который пролонгируется на будущее. Делается предположение, что система развивается эволюционно в достаточно стабильных условиях. Чем крупнее система, тем более вероятно сохранение ее параметров без изменения – конечно, на срок не слишком большой. Обычно рекомендуется, чтобы срок прогноза не превышал $1/3$ длительности расчетной временной базы.

Во втором случае строится прогнозная модель, характеризующая зависимость изучаемого параметра от ряда факторов, на него влияющих. Она связывает условия, которые, как ожидается, будут иметь место, и характер их влияния на изучаемый параметр. Данные модели не используют функциональные зависимости; они основаны только на статистических взаимосвязях.

Возникает вопрос: как еще до наступления будущего оценить точность прогнозных оценок? Для этого обычно расчеты по выбранной прогнозной модели сравнивают с данными, полученными в прошлом, и для каждого момента времени определяют различные оценок. Затем определяется средняя разность оценок, скажем, среднее квадратическое отклонение. По его величине определяется прогнозная точность модели.

При построении прогнозных моделей чаще всего используется парный и множественный регрессионный анализ. Парный регрессионный анализ основан на использовании уравнения прямой линии. В дополнение к изложенному следует сказать следующее. Коэффициент парной линейной регрессии b имеет смысл тесноты связи между вариацией факторного признака x и вариацией результативного признака y .

При проведении регрессионного анализа следует не только рассчитать коэффициенты a и b , но и провести их испытание на статистическую значимость, т.е. определить, насколько выборочные значения a и b отличаются от их значений для генеральной совокупности. Для этого используется t - критерий Стьюдента.

При использовании уравнения регрессии в целях прогнозирования надо иметь в виду, что перенос закономерности

связи, измеренной в варьирующей совокупности, в статике на динамику не является, строго говоря, корректным и требует проверки условий допустимости такого переноса (экстраполяции), что выходит за рамки статистики и может быть сделано только специалистом, хорошо знающим объект исследования и возможности его развития в будущем.

Ограничением прогнозирования на основе регрессионного уравнения, тем более парного, служит условие стабильности или по крайней мере малой изменчивости других факторов и условий изучаемого процесса, не связанных с ними. Если резко изменится «внешняя среда» протекающего процесса, прежнее уравнение регрессии результативного признака на факторный потеряет свое значение.

Следует соблюдать еще одно ограничение: нельзя подставлять значения факторного признака, существенно отличающиеся от входящих в базисную информацию, по которой вычислено уравнение регрессии. При качественно иных уровнях фактора, если они даже возможны в принципе, были бы иными параметры уравнения. Можно рекомендовать при определении значений факторов не выходить за пределы трети размаха вариации как за минимальное, так и за максимальное значения признака-фактора, имеющиеся в исходной информации.

Прогноз, полученный подстановкой в уравнение регрессии ожидаемого значения фактора, называют точечным прогнозом. Вероятность точной реализации такого прогноза крайне мала. Необходимо сопроводить его значение средней ошибкой прогноза или доверительным интервалом прогноза, в который с достаточно большой вероятностью попадают прогнозные оценки. Средняя ошибка является мерой точности прогноза на основе уравнения регрессии. Расчет доверительного интервала осуществляется аналогично ранее рассмотренному подходу. Выбирается один из уровней доверительности (95 или 99%) и рассчитываются максимальные и минимальные прогнозные оценки. Данные расчета говорят о том, что если прогнозные оценки с помощью уравнения регрессии будут получены много раз и каждый раз будет известна также фактическая оценка, то фактические оценки будут попадать в рассчитанный диапазон прогнозных оценок в 95 или 99% случаев. Анализ на основе множественной регрессии основан на использовании более чем одной независимой переменной в уравнении регрессии. Это усложняет анализ, делая его

многомерным. Однако регрессионная модель более полно отражает действительность, так как в реальности исследуемый параметр, как правило, зависит от множества факторов.

Так, например, при прогнозировании спроса идентифицируются факторы, определяющие спрос, определяются взаимосвязи, существующие между ними, и прогнозируются их вероятные будущие значения; из них при условии реализации условий, для которых уравнение множественной регрессии остается справедливым, выводится прогнозное значение спроса. Все, что касается множественной регрессии, концептуально является идентичным парной регрессии, за исключением того, что используется более чем одна переменная. Под этим углом зрения слегка изменяются терминология и статистические расчеты.

Многофакторное уравнение множественной регрессии имеет следующий вид:

$$y = a + b_1x_1 + b_2x_2 + b_3x_3 + \dots + b_mx_m$$

где y – зависимая или прогнозируемая переменная;

x_i – независимая переменная;

a – свободный член уравнения;

b_i – коэффициент условно-чистой регрессии, $i = \overline{1, m}$;

m – число независимых переменных (факторных признаков).

Термин «коэффициент условно-чистой регрессии» означает, что каждая из величин b измеряет среднее по совокупности отклонение зависимой переменной (результативного признака) от ее средней величины при отклонении зависимой переменной (фактора) x от своей средней величины на единицу ее измерения и при условии, что все прочие факторы, входящие в уравнение регрессии, зафиксированы на средних значениях, не изменяются, не варьируются.

Таким образом, в отличие от коэффициента парной регрессии коэффициент условно-чистой регрессии измеряет влияние фактора, абстрагируясь от связи вариации этого фактора с вариацией остальных факторов. Если было бы возможным включать в уравнение регрессии все факторы, влияющие на вариацию результативного признака, то величины b можно было бы считать мерами чистого влияния факторов. Но так как реально невозможно включить все факторы в уравнение, то коэффициенты b не свободны от примеси влияния факторов, не входящих в уравнение.

Многофакторная система требует уже не одного, а множества показателей тесноты линейных связей, имеющих разный смысл и применение. Основой измерения связей является матрица парных коэффициентов корреляции.

На основе этой матрицы можно судить о тесноте связи факторов результативным признаком и между собой. Хотя показатели матрицы относятся к парным связям, все же матрицу можно использовать для предварительного отбора факторов для включения в уравнение регрессии. Не рекомендуется включать в уравнение факторы, слабо связанные с результативным признаком, но тесно связанные (коллинеарные) с другими факторами (по условию факторные признаки в уравнении множественной корреляции не должны быть связаны друг с другом). Совершенно недопустимо включать в анализ факторы, функционально связанные друг с другом, т.е. с коэффициентом корреляции, равным единице.

На основе матрицы парных коэффициентов вычисляется наиболее общий показатель тесноты связи всех входящих в уравнение регрессии факторов с результативным признаком – коэффициент множественной детерминации.

Помимо целей прогнозирования множественная регрессия может использоваться для отбора статистически значимых независимых факторов, которые следует использовать при исследовании результативного признака. В частности, при поиске критериев сегментации исследователь может использовать регрессионный анализ для выделения демографических факторов, которые оказывают наиболее сильное влияние на какой-то результирующий показатель, характеризующий поведение покупателей, например выбор товара определенной марки. Кроме того, множественная регрессия может использоваться для определения относительной важности независимых переменных. Поскольку независимые переменные имеют различные размерности, проводить их сравнение прямым образом нельзя. Например, нельзя прямым образом сравнивать коэффициенты b для размера семьи и величины среднего для семьи дохода.

Обычно в данном случае поступают следующим образом. Делят каждую разницу между независимой переменной и ее средней на среднее квадратическое отклонение для этой независимой переменной. Далее возможно прямое сравнение полученных величин (коэффициентов). Чем больше абсолютная величина коэффициентов, тем

большей относительной важностью, влиянием на результирующий прогнозируемый показатель обладают переменные величины; которые характеризуют данные коэффициенты.

Многие данные маркетинговых исследований представляются для различных интервалов времени, например на ежегодной, ежемесячной и другой основе. Такие данные называются временными рядами. Анализ временных рядов направлен на выявление трех видов закономерностей изменения данных: трендов, цикличности и сезонности.

Тренд характеризует общую тенденцию в изменениях показателей ряда. Те или иные качественные свойства развития выражают различные уравнения трендов: линейные, параболические, экспоненциальные, логарифмические, логистические и др. После теоретического исследования особенностей разных форм тренда необходимо обратиться к фактическому временному ряду, тем более что далеко не всегда можно надежно установить, какой должна быть форма тренда из чисто теоретических соображений. По фактическому динамическому ряду тип тренда устанавливают на основе графического изображения, путем усреднения показателей динамики, на основе статистической проверки гипотезы о постоянстве параметра тренда.

9.10. Анализ и сравнение прогнозных свойств различных моделей

Актуальность проблемы прогнозирования подтверждается количеством работ по данной теме, написанных к настоящему моменту. Помимо многочисленных монографий ежегодно публикуется огромное количество статей, касающихся проблем прогнозирования как в специализированных журналах так и во многих экономических, финансовых и эконометрических журналах. Подавляющее большинство работ по прогнозированию направлено на выявление методов прогнозирования, дающих наилучшие (с точки зрения некоторых критериев) прогнозы. В данной статье мы, естественно не будем останавливаться на всех таких работах, а приведем результаты лишь некоторых из них, опубликованных в последние годы.

В статьях Стока и Ватсона приведены сравнения прогнозных свойств различных методов прогнозирования временных рядов. Общие результаты этих работ заключаются в следующем:

- Предварительное тестирование рядов на наличие единичных корней позволяет улучшить качество прогнозов на любом горизонте прогнозирования, особенно в случае авторегрессионных моделей. Этот результат согласуется с результатами многих аналогичных работ, в том числе касающихся исследования прогнозных свойств моделей временных рядов (см., например, (Энгов, Носко и др., 2002)).

- Линейные методы дают лучшие прогнозы по сравнению с нелинейными. Например, прогнозы, полученные с использованием нейронных сетей, во всех случаях оказываются хуже прогнозов, полученных с использованием линейных методов (в частности, авторегрессионных моделей временных рядов). Прогнозы, построенные по *LSTAR-модели*, в редких случаях превосходят линейные прогнозы по своему качеству, но, учитывая издержки оценки таких моделей, можно говорить о том, что получаемые по ним прогнозы не дают желаемого улучшения качества.

- Многие комбинированные прогнозы превосходят по своему качеству любой некомбинированный. Аналогичные результаты были получены, например, в работе Зоу и Янга

- Использование в качестве объясняющих переменных показателей деятельности финансовой сферы (ставок процента, спреда между ставками процента и др.) не дает желаемых улучшений качества прогнозов таких макроэкономических показателей, как выпуск и инфляция. В тех же случаях, когда улучшения имеют место, они невелики и нестабильны

Необходимо также отметить статью Макридакиса и Хибона, в которой обобщены результаты многочисленных исследований, проведенных в рамках анализа и сравнения качества прогнозов различных рядов (около 3000 рядов) разными методами (24-метода). Полученные результаты во многом перекликаются с результатами других исследований:

более сложные методы не обязательно дают лучшие прогнозы по сравнению с более простыми;

ранжирование моделей по качеству прогнозов зависит от того, какая характеристика качества выбрана за эталон; комбинированные прогнозы в среднем превосходят по качеству

прогнозы, включенные в комбинацию, а также прогнозы, полученные по другим методам;

качество прогнозов, полученных по различным моделям, зависит от длины горизонта прогнозирования.

В статье Томакоса и Герарда сравниваются прогнозные свойства 6 классов моделей. На основе реальных данных авторы проранжировали модели различных типов, исходя из их прогнозных свойств при прогнозировании на 1 и 4 шага вперед. В табл. 1.1 приведены полученные ранги.

Как видно из табл. 1.1, наивные прогнозы обладают наихудшими свойствами по сравнению с прогнозами, полученными на основе более сложных моделей, как при прогнозировании на 1 шаг вперед, так и при прогнозировании на большее количество шагов. Прогнозы на 1 шаг вперед по одномерным непараметрическим моделям оказываются значительно хуже прогнозов по ARIMA-моделям. В то же время прогнозы на 4 шага вперед по этим двум типам моделей по качеству практически не отличаются между собой, хотя прогнозы, построенные по ARIMA -моделям, оказываются чуть лучше. Независимо от горизонта прогнозирования модели с передаточной функцией (TF -модели) показывают наилучшие прогнозные свойства. Модели векторной авторегрессии (VAR -модели) с точки зрения прогнозных свойств оказываются лучше комбинированных моделей при прогнозировании на 1 шаг вперед. Но при прогнозировании на 4 шага вперед комбинированные модели дают прогнозы, по своим качествам сопоставимые с прогнозами по моделям с передаточными функциями.

Таблица 1. 1

Прогноз ранг	Худший прогноз (0)	1	2	3	4	Лучший прогноз (5)
На 1 шаг вперед	Наивная	Непара- метри- ческая -	ARIMA	Ком- бини- рован- ная	VAR	TF
На 4 шага вперед	Наивная	Непара- метри- ческая	ARIMA	VAR	TF	Комби- нирован- ная

Интересный обзор и анализ свойств прогнозов дан в работе Тешмана. Исходя из анализа многочисленных эмпирических работ, автор отмечает некоторые общие свойства прогнозов. В частности, в работе говорится: необходимо помнить о том, что для каждого выбранного метода прогнозирования оценка ошибки прогнозирования, полученная на основе ошибки оцененной регрессии, как правило, оказывается заниженной по сравнению с реальной ошибкой прогнозирования. Особенно это заметно при прогнозировании более чем на 1 шаг вперед. Как следствие, полученные для прогноза доверительные интервалы обычно оказываются более узкими, чем должны быть в действительности. Кроме того, модель, лучшая с точки зрения своих «внутренних» (in-sample) свойств, необязательно дает лучшие прогнозы.

Помимо этого, Тешман сравнивает свойства прогнозов, полученных с использованием фиксированного момента прогнозирования (fixed-origin), и прогнозов с использованием скользящих моментов прогнозирования (rolling-jrigin) говоря, что прогнозы с использованием различных моментов прогнозирования позволяют достичь " большей точности для каждого конкретного момента времени.

Таким образом, можно сделать следующие наиболее общие выводы о прогнозных свойствах различных эконометрических моделей и дать некоторые рекомендации при прогнозировании. Во-первых, линейные методы прогнозирования дают лучшие результаты по сравнению с нелинейными. Соответственно, можно говорить, что рекомендация о выборе более простой модели при прогнозировании подтверждается многочисленными эмпирическими исследованиями.

Во-вторых, комбинированные прогнозы в большинстве случаев оказываются по своему качеству лучше, чем обычные некомбинированные. Далее, сравнительные результаты нередко зависят от того, какая характеристика качества прогнозов была взята. И наконец, предварительное тестирование на наличие единичных корней позволяет существенно улучшить качество прогнозов.

Эконометрического прогноза включает следующие этапы:

- определение цели построения эконометрической модели (анализ экономической политики либо прогнозирование само по себе);

- определение *множества переменных*, которые будут включены в модель, с опорой на экономическую теорию и результаты предыдущих исследований;
- сбор по возможности наиболее *длинных* временных рядов данных, используемых в модели;
- определение *начальной спецификации модели*;
- *оценивание* исходной модели;
- проверка *адекватности* модели при помощи тестов на правильность спецификации;
- *упрощение* модели, насколько это возможно;
- *сравнение прогнозных свойств* полученной модели (или моделей) относительно прогнозных свойств некоторой *тестовой модели*.

9.11 Методы оценки качества прогнозов

При сравнении качества прогнозов, полученных по различным моделям, как правило, используют некоторые стандартные статистики, являющиеся характеристиками этого качества: корень квадратный из средней квадратичной ошибки прогнозирования, средняя абсолютная ошибка, средняя абсолютная процентная ошибка (см. выше). Одним из главных недостатков использования данных статистик является отсутствие возможности ответить на вопрос о наличии значимых различий между полученными прогнозами. Иначе говоря, используя эти статистики, исследователь может сказать, какой из рассмотренных моделей лучше, а какая хуже по своим прогнозным свойствам с точки зрения каждого критерия.

Но он не может сказать, являются ли данные различия статистически значимыми.

Ответ на вопрос о статистически значимом различии прогнозов, построенных на основе различных моделей, довольно важен в свете одного из принципов прогнозирования - «выбирай простейшую модель», поскольку при выборе двух моделей (простой и сложной) хотелось бы знать, действительно ли использование более сложной модели позволяет достичь значимых улучшений качества прогнозов. В противном случае использование более сложной модели необоснованно, особенно в тех случаях, когда эта модель требует применения более сложных методов оценивания.

В связи с этим кратко остановимся на описании основных процедур, позволяющих выявлять значимые отличия между прогнозами, полученными по различным моделям.

В работе Диболда и Мариано приведен небольшой обзор тестов такого рода, а также предложен новый, позволяющий выявлять значимые различия между прогнозами, полученными на основе различных моделей. Этот тест является устойчивым к различным отклонениям от стандартных предположений о свойствах ошибок прогнозирования. А именно предполагается, что ошибки прогнозирования могут не удовлетворять классическим критериям, т.е. могут не быть нормальными, иметь ненулевой средний уровень, а также быть серийно и одновременно коррелированными.

Тест, предложенный Диболдом и Мариано, довольно прост в использовании. Пусть $\{y_t\}_{t=1}^T$ и $\{\tilde{y}_{Bt}\}_{t=1}^T$ прогнозные значения временного ряда $\{y_t\}_{t=1}^T$ полученные на основе моделей А и В. Обозначим через $g(y_t, \tilde{y}_{Bt})$ Функцию потерь (economic loss function), характеризующую отклонения прогнозных значений в момент времени t , оцененных на основе модели $i=A$ (или В), от истинного значения ряда в этот момент времени. Нередко в качестве функции потерь берется некоторая функция от ошибки прогнозирования, т.е. $g(y_t, \tilde{y}_{Bt}) = g(e_{it})$ Тогда нулевая гипотеза об отсутствии различий между прогнозными свойствами двух моделей (т.е. $E[g(e_{At})] = E[g(e_{Bt})]$) эквивалентна гипотезе о равенстве нулю среднего уровня разности между функциями потерь сравниваемых моделей

$$(т.е. E[d_t] = 0, где \quad d_t = g(e_{At}) - g(e_{Bt}))$$

Если последовательность разностей между функциями потерь $\{d_t\}_{t=1}^T$ является слабостационарным временным рядом, то можно показать, что

$$\sqrt{T(\bar{d} - \mu)} \xrightarrow{d} N(0, 2\pi f_d(0)),$$

где $\bar{d} = \frac{1}{T} \sum_{t=1}^T (g(e_{At}) - g(e_{Bt}))$ представляет собой среднее значение ряда разностей между функциями потерь, а

$f_d(0) = \frac{1}{2\pi} \sum_{\tau=-\infty}^{\infty} \gamma_d(\tau)$ значение в нуле спектральной плотности разности функций потерь; $\gamma_d(\tau)$ - автоковариации разности между функциями потерь порядка τ .

Таким образом, получаем, что в больших выборках выборочное среднее значение разности потерь I является приблизительно нормально распределенной случайной величиной со средним значением μ и дисперсией $\frac{2\pi f_d(0)}{T}$, где μ теоретическое среднее значение разности потерь. И тогда в качестве статистики для проверки гипотезы о совпадении качества прогнозов, полученных по двум различным моделям, можно использовать статистику:

$$S_1 = \frac{\bar{d}}{\sqrt{\frac{2\pi f_d(0)}{T}}}$$

где $f_d(0)$ является состоятельной оценкой спектральной плотности $f_d(0)$. В работе предлагается в качестве такой оценки использовать оценку $2\pi f_d(0)$ как взвешенной суммы некоторого количества выборочных автоковариаций разности потерь.

Рассмотренный способ проверки гипотезы о совпадении качества прогнозов, основанных на различных моделях, является надежным для широкого класса функций потерь. В частности, функции потерь не обязаны быть квадратическими или симметричными и непрерывными. Помимо этого, отметим еще раз, что ошибки прогнозирования могут не быть гауссовскими, а также могут иметь ненулевой средний уровень и быть коррелированными (как серийно, так и одновременно). Последнее допущение особенно важно, поскольку сравниваемые прогнозы являются прогнозами одного и того же временного ряда и основаны на довольно сильно совпадающих информационных множествах, вследствие чего ошибки прогнозирования могут быть сильно одновременно коррелированными. Однако ошибки прогнозирования в общем случае являются серийно коррелированными, и предложенный тест позволяет учитывать и эту особенность.

Помимо теста Диболда-Мариано, в своей работе авторы описали три более простых теста для сравнения качества прогнозов.

Простейший F-тест Данный тест можно использовать, если функция потерь имеет квадратичный вид, а ошибки прогнозирования удовлетворяют всем стандартным требованиям: имеют нулевой средний уровень, являются нормальными, а также серийно и одновременно некоррелированы. Тогда тестовая статистика выглядит следующим образом:

$$F = \frac{e' B^e A \cdot h}{e' B^e B_h} = \frac{e' B^e A}{e' B^e B} \equiv F(h, h),$$

где h - горизонт прогнозирования, e_A и e_B - $(h \times 1)$ -векторы ошибок прогнозирования. Очевидно, что использование данной статистики сильно ограничено предпосылками об ошибках прогнозирования.

ГЛАВА 10. ОСНОВЫ РЕГИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

10.1 Сущность и цели регионального управления.

В последние годы значительно усиливается роль регионального управления в общей системе государственного управления, поскольку именно через регионы осуществляется руководство государством в целом. Региональное управление выступает проводником общереспубликанских интересов с учетом региональной специфики. Для нормальной жизнедеятельности субъект Республики как региональное звено единой системы РУз, обладает всеми необходимыми полномочиями в экономической, финансовой, правовой сферах. Все насущные проблемы жизнеобеспечения населения решаются в РУз. Органы управления субъектов несут основную ответственность перед населением и Республиканским центром за положение в регионе.

Под региональным управлением понимают государственное управление, которое осуществляется органами государственной власти субъектов РУз административно-территориальных границах всеми подведомственными отраслями и сферами, входящими в их компетенцию, и в соответствии с разграничением предметов ведения и полномочий на основе Республиканских отношений. Региональное управление отождествляется с управлением в границах территорий субъектов РУз территорий республик, краев, областей, автономных округов и области, городов РУз значения. Такое понимание территориального управления является базовым. При этом следует учитывать, что правовое, организационное, финансово-организационное обеспечение регионального управления не может быть отвлечено от местного самоуправления, имеющего, как известно, территориальную основу в административных границах субъектов РУз.

Главной целью регионального управления является повышение степени удовлетворения социально-экономических потребностей населения, проживающего на территории конкретного региона, на основе комплексного развития. Обоснованный с точки зрения способности региональной власти осуществлять свои функции уровень хозяйственно-экономической самостоятельности региона влияет на эффективность регионального управления. По мере

приобретения регионами реальной самостоятельности формируется новая, собственно региональная сфера интересов и ответственности. К наиболее значимым региональным интересам относятся:

- ♦ соответствие уровня и образа жизни населения государственным и иным стандартам;
- ♦ наличие бюджетно-финансовых и прочих материальных источников (собственности и др.);
- ♦ потенциал для использования имеющихся ресурсов, мест приложения труда, интеллекта;
- ♦ наличие инфраструктуры для развития внутри- и межрегиональных связей;
- ♦ природоресурсный и экологический потенциал региона;
- ♦ стабильность общественно-политической и национально-этнической ситуации.

С учетом региональных интересов формируются и активизируются цели, принципы и методы регионального управления.

Принципы регионального управления. К основным принципам современного регионального управления как совокупности принципов целенаправленного воздействия на социально-экономические процессы, протекающие в регионе, относятся принципы децентрализации, партнерства, субсидиарности, мобильности и адаптивности и, наконец, принцип выделенной компетенции.

Суть *принципа децентрализации* заключается в перемещении принятия решений от центральных органов управления к агентам рынка. Этот принцип ограничивает монополию регионального управления на всевластие, обеспечивает экономическую свободу субъектов хозяйствования в регионе и полицентрическую систему принятия решений, а также делегирование функций управления сверху вниз.

Принцип партнерства предполагает отход от жесткой иерархической соподчиненности по вертикали. Он диктует правила поведения объектов и субъектов регионального управления в процессе их взаимодействия как юридически равных партнеров.

Принцип субсидиарности заключается в выделении финансовых ресурсов под заранее установленные цели. Он реализуется в региональном управлении через формирование механизмов перераспределения финансовых ресурсов в целях обеспечения минимальных государственных социальных стандартов для всего

населения региона, а также минимальной бюджетной обеспеченности.

Содержанием *принципа мобильности и адаптивности* является способность системы регионального управления чутко реагировать на изменения внешней среды. Этот принцип проявляется через постоянную трансформацию функциональной и организационной структур регионального менеджмента, позволяющую субъектам управления адаптироваться к быстро меняющимся рыночным условиям функционирования.

Принцип выделенной компетенции (в отличие от принципа разграничения функций) состоит в дифференциации функций не между сферами регионального управления, а внутри них. По этому принципу осуществляется перераспределение функций субъектов республиканского, регионального и муниципального управления, а также ресурсное обеспечение реализации каждой функции.

Методы регионального управления. В региональном управлении применяются свои специфические методы управления, представляющие собой совокупность способов и средств воздействия управляющего субъекта на объект управления, эти методы делятся на организационные, экономические и социально психологические.

Организационные методы управления представляют собой систему воздействия на организационные отношения для достижения конкретных целей. К ним следует отнести организационно-стабилизирующие, распорядительные и дисциплинарные методы воздействия.

Экономические методы управления представляют собой совокупность способов воздействия путем создания определенных экономических условий для выполнения поставленных задач. Их можно осуществить при помощи финансово-ценовых рычагов, составления прогнозов, создания экономических стимулов, утверждения прогрессивных форм организации труда.

Социально-психологические методы управления представляют собой способы воздействия, основанные на использовании социально-психологических факторов, к которым можно отнести черты характера госслужащего, его способности, темперамент и т. д.

Региональные интересы в управлении. Многообразие региональных проблем, зависящих от различных особенностей регионов, предполагает разработку конкретных

общегосударственных и региональных мер, обеспечивающих рост регионального социально-экономического развития. Все это также влияет на систему органов управления, на их структуру, состав функций и полномочия.

Управление в границах территорий субъектов РУз в пределах общегосударственного управления, имея свою организационно-правовую самостоятельность и значение. Если общегосударственное управление увязывать с региональными интересами, то оно также является региональным в том смысле, что распространяется на территории либо всех субъектов РЖ, либо конкретного региона. Это означает, что те или иные региональные проблемы должны решаться и решаются на уровне общегосударственного управления.

Учет региональных интересов в деятельности органов управления разных уровней, укрепление самостоятельности регионов являются базовыми принципами построения системы государственного управления в целом. Между тем необоснованное увлечение использованием этих принципов в реальной деятельности органов управления разных уровней может привести к развитию симптомов таких явлений, как региональная автаркизация и региональный монополизм. Региональная автаркизация — это стремление отдельных регионов (прежде всего экономически развитых) приобрести экономическую, а затем, как правило, политическую независимость. В основе этого лежит идеология экономического сепаратизма, проявляющегося в том, что региональные власти, не считаясь с требованиями законодательства, игнорируют законодательно установленный налоговый, финансовый, лицензионный, экспортно-импортный механизмы. Региональный монополизм — это попытки решения внесырычными методами проблемы кризисного социально-экономического положения в регионе. Среди таких методов могут быть запреты на межрегиональное перемещение товарных масс или капиталов, которые искусственно продуцируют монопольное положение отдельных региональных производителей.

Система органов управления субъектами РУз Президент РУз Правительство РУз органы исполнительной власти субъектов РУз являясь органами общей компетенции, учитывают региональные интересы в осуществлении межотраслевого и отраслевого управления. Президент РУз соблюдая Конституцию РУз и законы,

вправе решать различные вопросы по организации и руководству всеми отраслями и сферами управления. И хотя его полномочия в этой области не конкретизированы, на практике он издает правовые акты по самым разнообразным вопросам.

Важная роль по руководству отраслями и сферами управления в Республиканском масштабе отводится Правительству РУз. Организационное и юридическое обеспечение региональных интересов в деятельности Правительства РФ достигается благодаря тому, что оно объединяет и направляет деятельность межотраслевого и отраслевого управления; принимает по вопросам своей компетенции нормативные акты, обязательные для исполнения на всей территории государства. Председателю Правительства определенным вопросам подчинены главы администраций субъектов РФ, на него возложен контроль над осуществлением полномочий главами администрации регионов в целях обеспечения полномочий исполнительной власти на всей территории по предметам ведения и по предметам совместного ведения субъектов.

Органы исполнительной власти общей компетенции субъектов осуществляют координирующую деятельность непосредственно, а также через подчиненные им органы отраслевого и межотраслевого управления. Свою деятельность по осуществлению регионального управления эти органы осуществляют с учетом:

- ♦ взаимоотношений региона и республики
- ♦ взаимоотношении региональных органов и органов местного самоуправления;
- ♦ обеспечения комплексного развития региона как единой системы.

Органы исполнительной власти общей компетенции любого уровня осуществляют свои полномочия также и в зависимости от их характера непосредственно и через подчиненные органы, призванные руководить порученными им отраслями и сферами.

Таким образом, система регионального управления функционирует на основе общих для республиканских и региональных органов целей и принципов осуществления государственно-властного воздействия на жизнедеятельность региона, выраженных обычно в правовых формах, и включает: а) систему государственных органов; б) систему государственной службы, в) совокупность реализуемых государственными органами

функций и используемый комплекс методов, средств и ресурсов; г) систему прямых и обратных связей между субъектами и объектами управления, а также необходимые при этом информационные потоки, документооборот и т. д. Решение вопроса формирования системы органов регионального управления субъектов сфер деятельности.

Приоритетные сферы управления. В зависимости от специфических особенностей региона (численного, национального и демографического состава населения, климата, географического положения, удаленности от центра и т.д.) набор приоритетных направлений, на которых сосредоточиваются основные управленческие усилия, может быть различным. Между тем есть сферы управления, которые одинаково важны для всех субъектов республики управление:

- ◆ политической жизнью;
- ◆ сферой материального производства;
- ◆ финансово-кредитным комплексом;
- ◆ потребительским рынком;
- ◆ социально-бюджетным комплексом;
- ◆ использованием природных ресурсов;
- ◆ общественной безопасностью;
- ◆ информационной средой.

Важнейшие ориентиры в области рационального сочетания общегосударственных и региональных интересов в деятельности государственных органов, определяющие общие контуры региональной политики, ее цели и задачи, представлены в Основных положениях региональной политики в РУз

10.2. Кадровое обеспечение органов регионального управления

Понятие кадров и основные концепции. Проблема качественного профессионального обеспечения управленческих структур остается сложной и противоречивой. К тому же в силу субъективных факторов кадровая работа и кадровые процессы остаются слабо прогнозируемыми и неэффективными. Под «кадрами» обычно понимают когорту квалифицированных работников, прошедших предварительную профессиональную

подготовку и обладающих специальными знаниями, трудовыми навыками или опытом работы в избранной сфере деятельности.

Сегодня в научной литературе встречаются различные представления о кадрах. Выделяются четыре основные концепции кадров.

Кадры как трудовые ресурсы. Вместо человека здесь рассматривается лишь его функция — труд, живая рабочая сила, измеряемая рабочим временем и зарплатой. Эта концепция нашла свое отражение в тейлоризме и марксизме.

Кадры как персонал. Здесь человек рассматривается через формальную роль — должность. Эта концепция нашла отражение в теориях рациональной бюрократии, управлении, в теории организации, где управление персоналом осуществляется через административные механизмы (принципы, методы, полномочия, функции).

Кадры как невозобновляемый ресурс. Здесь человек рассматривается уже не как должность (элемент структуры), а как элемент социальной организации в единстве трех основных компонентов (трудовой функции, социальных отношений, состояния работника).

Человек как условие существования организаций. Здесь человек — главный субъект организации и особый объект управления, который не может рассматриваться как «ресурс». В соответствии с этой концепцией стратегия и структура организации строятся исходя из желаний и способностей человека.

В отличие от кадров понятие «персонал» является более широким. Персонал — это весь личный состав учреждения, предприятия,

организации или часть этого состава, представляющая собой группу по профессиональным или иным признакам (например, обслуживающий персонал).

Таким образом, объект управления — кадровый потенциал — характеризуется различными понятиями. Наиболее широким из них является «человеческий фактор», а наиболее узким — «кадры», под которыми понимают только постоянных и квалифицированных работников. Между этими понятиями расположены термины «человеческие ресурсы», «трудовые ресурсы», «рабочая сила», «совокупный работник», «персонал».

Классификация кадров. Кадры — понятие одновременно собирательное и многоуровневое. Собирательное потому, что

объединяет работников различных отраслей деятельности, профессий, специальностей, видов труда. В этом смысле употребляют выражения: кадры хозяйственные, научные, медицинские, преподавательские и т. п. Принадлежность работника к той или иной отрасли дает лишь наиболее общее представление о его положении в общественном разделении труда, выполняемых функциях и профессиональных качествах.

Многоуровневость понятия означает, что состав кадров отражает как структуру органов социального управления, так и иерархию работников внутри предприятий, учреждений и организации (вертикальные отношения). С этой точки зрения различают такие категории работников, как руководители, специалисты, исполнители. В свою очередь, руководящий персонал можно ранжировать по руководителям высшего, среднего и низового звеньев; специалисты могут быть дифференцированы по уровню квалификации, категории иности, классности, исполнители — по признаку подчиненности. Эта классификация касается и рабочих кадров, которые подразделяются на рабочих основного и вспомогательного производства и имеют различную квалификацию (тарифные разряды) даже в пределах одной профессии. Эта классификация носит более детальный характер, отражает в основном различия в содержании труда и потому имеет ярко выраженный социальный характер (различные социальные роли и статусы, степени квалификации, уровня доходов, условия труда).

Такая классификация работников по основным сферам приложения профессионального труда соответствует общепринятому и широко распространенному их делению на политические, государственные и хозяйственные кадры. Каждая из этих групп делится на подгруппы, объединяющие работников более узкого профиля или различного уровня в иерархии организации (например, персонал руководящий, инженерно-технический, обслуживающий и т. д.). Это не только профессиональная, но и социальная классификация кадров, отражающая различия в положении и роли работников в отраслевом разделении труда.

Кадры можно классифицировать и по многим другим признакам: классовому (рабочие, крестьяне, интеллигенция, предприниматели), социально-демографическому (возраст, пол,

образование и т. д.), профессионально-квалификационному (высококвалифицированные, квалифицированные, малоквалифицированные и неквалифицированные работники соответствующих профессий, работники умственного и физического труда и т. п.), отраслевой принадлежности (труд индустриальный, сельскохозяйственный, информационный и др.). Принадлежность работника к той или иной группе характеризует определенные черты его профессиональной деятельности, предъявляемые к нему требования и групповые интересы.

Основные признаки классификации кадров приведены в табл. 10.1

Таблица 10.1 Классификация кадров

Классификационный признак	Кадры
Социально стратификационное деление	Рабочие, крестьяне, служащие, предприниматели
Социально-демографический	Пол, возраст, образование, трудовой стаж и т. д.
Социально-профессиональный	Кадры политические, государственные, хозяйственные, медицинские, научные, преподавательские, военные и др.
Профессионально-квалификационный	Работники высококвалифицированные, квалифицированные, малоквалифицированные и неквалифицированные
Отраслевая принадлежность	Труд индустриальный, сельскохозяйственный, информационный и др.
Содержание труда (разделение на преимущественно физический и умственный труд)	«Белые воротнички» — занятые преимущественно умственным трудом, «синие воротнички» — занятые преимущественно физическим трудом, «серые воротнички» — занятые в сфере обслуживания
Категории персонала	Персонал руководящий, инженерно-технический, обслуживающий и др.
Уровни иерархии управления	Руководители, специалисты, технические исполнители, рабочие
Профессии	Экономисты, инженеры, юристы, психологи, социологи, педагоги и др.

Показатели измерения кадрового потенциала. Управленческие кадры, как и все люди, обладают социально-психологическими личностными ресурсами. Их структура и основные показатели измерения таковы:

♦ *физические*: пол, возраст, состояние здоровья, особенности развития (рост, вес, телосложение и т. п.);

♦ *имидж*: жесты, осанка, улыбка, обаяние, энергичность, уверенность, окружение, рабочие аксессуары (визитка, блокнот, кабинет, автомобиль и т. п.);

♦ *психические*: направленность личности, свойства характера, темперамент, память, мышление, воля, способности, особенности речи, преобладающее психическое состояние;

♦ *социально-психологические*: отношение к себе и своему будущему, отношение к окружающим людям, моральные нормы и ценности, идеалы и убеждения, цели в жизни, отношение к труду, потребности, увлечения и интересы;

♦ *социальные*: национальность, социальное положение, профессия, семейное положение, быт и образ жизни, уровень жизни и экономическое положение, политические симпатии, уровень образования и культуры, биография (в том числе карьерная).

Структура у всех одна, а ее содержание — различно. Кадры, как социальная категория субъекта управления, являются носителями всего многообразия управленческих, в том числе и властных, отношений. Управленческие кадры, в первую очередь на региональном уровне, во многом определяют эффективность управления общественными делами, утверждение тех или иных ценностей, характер связи власти с гражданскими институтами общества и населением.

Кадровый процесс. Кадры управления находятся в постоянном изменении, что характеризуется понятием «кадровый процесс». Кадровый процесс — это совокупность последовательных действий для достижения определенного результата кадровой политики (кадровой программы) путем рационального использования интеллектуальных, трудовых и материальных ресурсов в соответствии с действующим законодательством и применением организационно-правовых основ, принципов,

функций и методов современного управления. Кадровый процесс включает:

- ♦ разработку и реализацию политики подбора кадров и расстановку персонала;
- ♦ выполнение правил приема и увольнения персонала;
- ♦ организацию и соблюдение условий труда кадров управления;
- ♦ профессиональное образование: уровень и качество знаний, возможность их расширения, повышение квалификации и профессионального мастерства;
- ♦ определение квалификации и нравственных качеств работников;
- ♦ освоение технологий организационной и деловой культуры;
- ♦ формирование кадрового состава по количеству, квалификации, опыту, личностным качествам;
- ♦ деятельность по урегулированию социальных конфликтов и трудовых споров;
- ♦ контроль результатов, аттестацию и оценку, стимулирование труда.

Кадровые процессы проявляют себя в смене состояний кадровых отношений и связей, количественных и качественных характеристик работников. В органах власти, например, управленческие кадры используются для осуществления властных полномочий и представляют собой личностные ресурсы власти. Та личность, которая накопила эти ресурсы в большей мере, может при определенных условиях оказывать определяющее влияние на окружающих, т. е. осуществлять власть.

Характеристики этих ресурсов постоянно изменяются. Происходит их накопление или растрата. Кадровые процессы в органах власти способствуют реальному накоплению, распределению и перераспределению ресурсов власти в обществе между социальными и политическими субъектами.

Негативные явления функционирования кадров. Идеальное функционирование кадров в соответствии с должностными инструкциями и нормативными предписаниями на практике в полной мере

неосуществимо. Идеал всегда существует как тенденция, как вектор движения в море случайностей. Имеются объективные пределы управления персоналом, не зависящие от воли субъекта власти. Каждый человек свободен в своих поступках, и эта свобода

порождает всевозможные отклонения от нормы, как положительные, инновационные, движущие общество вперед, так и отрицательные, нарушающие развитие и функционирование организации, порождающее дезорганизацию. Все это приводит к нарушениям в функционировании социальных организаций и органов власти. Такие нарушения называются социальной патологией.

Среди наиболее распространенных явлений социальной патологии в деятельности кадров органов власти являются: дезинформация начальства и подчиненных, стремление лучше выглядеть в их глазах, волокита, бюрократизм, всевозможные злоупотребления служебным положением, взяточничество, карьеризм и многое другое. С этими негативными явлениями общество с переменным успехом борется всю свою историю.

Кадровая политика. Управление человеческими ресурсами составляет основное содержание кадровой политики. Оно направлено, во-первых, на формирование качественного кадрового потенциала и удовлетворение потребностей производства в квалифицированных кадрах; во-вторых, на обеспечение эффективной занятости трудоспособного населения и его оптимальное распределение между отраслями производства в регионе; в-третьих, на рациональное использование персонала предприятий, организаций и учреждений. Исходными положениями политики в области кадров являются следующие:

- ♦ политика занятости — обеспечение эффективным персоналом и побуждение его к получению удовлетворения от работы посредством создания привлекательных и безопасных условий работы, а также возможностей для продвижения;

- ♦ политика обучения — обеспечение соответствующей системой обучения в целях постоянного улучшения исполнения работниками своих нынешних обязанностей и подготовки к дальнейшему продвижению;

- ♦ политика оплаты труда — предоставление более высокой, чем в других организациях, заработной платы в соответствии со способностями, опытом и ответственностью работников;

- ♦ политика производственных отношений — установление определенных процедур для эффективного решения трудовых проблем;

♦ политика благосостояния — обеспечение услуг и льгот более благоприятных, чем в других организациях.

Каждое из названных направлений соответственно требует точного выполнения следующих требований:

♦ занятость (анализ рабочих мест, методы найма, способы отбора, продвижение по службе, отпуск, увольнение);

♦ обучение (проверка новых работников, практическое обучение, непрерывное развитие персонала);

♦ оплата труда (льготные схемы, скользящие ставки, учет различий в жизненном уровне);

♦ трудовые отношения (шаги по установлению лучшего стиля руководства, отношения с профсоюзами);

♦ благосостояние (пенсии, пособия по болезни и нетрудоспособности, медицинские, транспортные услуги, жилье, питание, спорт и общественная деятельность, помощь в решении личных проблем).

Кадровая политика осуществляется стратегическими и оперативными системами управления.

Задачи кадровой стратегии: исследование атмосферы внутри организации, анализ перспектив развития потенциала рабочей силы в регионе, обобщение и предупреждение причин увольнения с работы и др. Основными составляющими кадровой стратегии организации являются следующие.

Планирование потребности в кадрах. Предполагает организационный анализ существующих должностей, потребность в новых должностях, количественное и качественное кадровое планирование, оценку должностей, пополнение штатов сотрудников.

Повышение общеобразовательного и профессионального уровня, обучение в процессе работы, ротация по должностям, стажировка, самообразование и др.

Система регулирования. Целенаправленное руководство, оценка выполненной работы, оценка возможностей и способностей сотрудников, планирование преемственности, планирование служебного роста.

Оплата труда — общая совокупность всех видов оплаты, оплата по объему и качеству выполненной работы, оплата в зависимости от занимаемой должности, социальное обеспечение и др.

Повседневная реализация кадровой стратегии лежит в оперативной области управления кадрами. Стратегическое и оперативное управление персоналом осуществляют менеджер по кадрам и линейные руководители. Управление человеческими ресурсами в условиях организации схематично представлено на рис.10.3

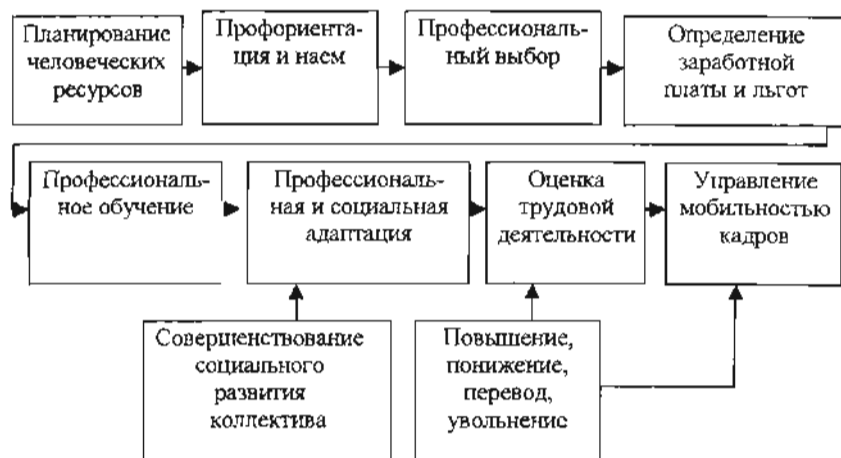


Рис.10.3 Модель управления персоналом

Профессиональный отбор кадров. Требования к кандидату на занятие вакантной должности начинаются с детального определения того, кто нужен организации. Традиционно в основе этого процесса лежит подготовка должностной инструкции.

Должностная инструкция представляет собой описание основных функций, которые должен выполнять сотрудник, занимающий данную должность. Чтобы облегчить процесс подбора кандидатов, многие организации создают (в дополнение к должностным инструкциям, а в последнее время и вместо них) документы, описывающие основные характеристики, которыми должен обладать сотрудник для успешной работы в данной должности, - квалификационные карты и карты компетенции.

Квалификационная карта представляет собой набор квалификационных характеристик (образование, специальные навыки — знание иностранного языка, владение компьютером и т. д.), которыми

должен обладать «идеальный» сотрудник, занимающий эту должность. Использование квалификационной карты даст также возможность структурированной оценки кандидатов (по каждой характеристике) и сравнения их между собой.

Карта компетенции (портрет идеального сотрудника) позволяет преодолеть этот недостаток и облегчить работу сотрудников отдела кадров.

Компетенция — это личностная характеристика человека, его способности к выполнению тех или иных функций, типов поведения и социальных ролей, как, например, умение работать в группе, упористость, оригинальность мышления.

Определив требования к кандидату (в форме должностной инструкции, квалификационной карты, карты компетенции или другого документа), приступают к реализации следующего этапа — привлечению кандидатов. Основная задача — создать достаточно представительный список квалифицированных кандидатов для последующего отбора. Отбор кандидатов на должность во многом зависит от традиций, особенностей (деловой культуры) организации, а также характера должности, на которую подбирается кандидат.

Адаптация и профорентация кадров. Адаптация и профорентация принятых работников — это комплекс взаимосвязанных экономических, социальных, медицинских, психологических и педагогических мероприятий, направленных на формирование профессионального признания, выявление способностей, интересов, пригодности и других факторов, влияющих на выбор профессии или смену рода деятельности.

Адаптация — это взаимное приспособление работника и организации, основывающееся на постепенной вработываемости сотрудника в новых профессиональных, социальных и организационно-экономических условиях труда. Выделяют несколько аспектов адаптации:

- ♦ психофизиологический — приспособление к новым (физическим и психологическим нагрузкам) физиологическим условиям труда;

- ♦ социально-психологический — приспособление к относительно новому социуму, нормам поведения и взаимоотношениям в новом коллективе;

♦ профессиональный — постепенная доработка трудовых способностей (профессиональных навыков, дополнительных знаний, навыков сотрудничества);

♦ организационный — усвоение роли и организационного статуса рабочего места и подразделения в общей организационной структуре, а также понимание особенностей организационного и экономического механизма управления.

В качестве возможных организационных решений по технологии процесса управления адаптацией могут быть предложены следующие;

♦ организация семинаров, курсов и т. п. по различным аспектам адаптации;

♦ проведение индивидуальных бесед руководителя, наставника с новым сотрудником;

♦ интенсивные краткосрочные курсы для руководителя и ей, впервые вступающих в эту должность;

♦ проведение организационно-подготовительной работы при введении новшеств;

♦ использование метода постепенного усложнения заданий, выполняемых новым работником. Целесообразно при этом продумать систему дополнительного поощрения сотрудника за успешное решение поставленных задач;

♦ выполнение разовых общественных поручений для установления контактов нового сотрудника с коллективом;

♦ выполнение разовых поручений по организации работы органа управления (совещания и т. п.);

♦ подготовка замены кадров при их ротации: проведение специальных ролевых игр по сплочению сотрудников и развитию групповой динамики.

Сущность и критерии оценки кадров. Оценка сотрудников — выявление их слабых и сильных профессиональных качеств — позволяет качественно подготовить индивидуальные планы развития и эффективно спланировать карьеру. Регулярная и систематическая оценка сотрудников предоставляет руководству организации информацию, необходимую для принятия обоснованных решений об увеличении заработной платы, повышении в должности или увольнении.

Оценка трудовой деятельности — одна из важных функций по управлению персоналом, направленная на определение уровня

эффективности выполнения работы руководителем или специалистом. Она характеризует их способность оказывать непосредственное влияние на деятельность какого-либо производственного или управленческого звена.

Показатели, по которым оцениваются работники, называют критериями оценки. К ним относятся качество выполняемой работы, ее количество, ценностная оценка результатов. Для оценки результативности труда требуется довольно большое количество критериев, которые охватывали бы и объем работы, и ее результаты. При выборе критериев оценки следует учитывать, во-первых, для решения каких конкретных задач используются результаты оценки и, во-вторых, для какой, категории и должности работников устанавливаются критерии, учитывая, что они будут дифференцироваться в зависимости от сложности, ответственности и характера деятельности работника.

Аттестация кадров. Аттестация представляет собой процесс оценки эффективности выполнения сотрудником своих должностных обязанностей, осуществляемой его непосредственным руководителем. Аттестация включает в себя несколько этапов и, по существу, является непрерывным процессом.

Центральным моментом аттестационного процесса является собеседование — встреча руководителя с аттестуемым сотрудником, в ходе которой обсуждаются результаты работы последнего за истекший период, дается оценка этой работы как руководителем, так и самим сотрудником, утверждается план работы сотрудника на следующий год и перспективу.

Подготовка к собеседованию аттестуемого сотрудника состоит в оценке собственной работы за истекший период, а также списка вопросов, которые он бы хотел задать своему руководителю. Одним из результатов аттестационного собеседования является утверждение личного плана сотрудника на следующий аттестационный период. Основное назначение плана — выработка «рецепта» для повышения эффективности работы сотрудника. Существует несколько форм таких планов, хотя наиболее распространенными (и взаимодополняющими) в настоящее время являются индивидуальный план развития и личные цели.

Индивидуальный план развития представляет собой самооценку сотрудника (применительно к занимаемой им должности), его

видение того, как он мог бы улучшить результаты своей профессиональной деятельности, и мероприятия, которые могли бы помочь ему в совершенствовании. Часто индивидуальный план содержит пункт о долгосрочном профессиональном развитии сотрудника, т. е. развитии его карьеры.

Существуют различные методы оценки, используемые современными организациями. Наиболее старым и самым распространенным методом аттестации является метод стандартных оценок. Руководитель заполняет специальную форму, оценивая отдельные аспекты работы сотрудника в течение аттестационного периода по стандартной шкале.

Другая, довольно распространенная разновидность методов оценки аттестуемых — сравнительные методы. При их использовании руководитель сравнивает работу одного сотрудника своего подразделения с результатами других. При ранжировании руководитель «выстраивает» своих сотрудников в условную цепочку — от лучшего к худшему по результатам работы за аттестуемый период.

Одним из популярных методов оценки сотрудника является метод управления посредством постановки целей. Этот метод начинается с совместного (сотрудник и его руководитель) определения ключевых целей сотрудника на определенный период (год или шесть месяцев).

Методы экспертной оценки базового перечня качеств позволяют всесторонне оценить деятельность специалиста на основании мнений о нем его коллег, подчиненных и руководителей. При разработке процедуры экспертной оценки необходимо решить задачи формирования группы экспертов, выбора методов опроса и обработки полученной информации.

Управление служебно-профессиональным продвижением персонала. Система служебно-профессионального продвижения предусматривает пять основных этапов подготовки руководителей.

Первый этап — работа со студентами старших курсов вузов и практикантами. Специалисты подразделений управления персоналом совместно с руководителями соответствующих подразделений, где проходят практику студенты, проводят отбор наиболее способных, склонных к руководящей работе студентов и осуществляют подготовку их к конкретной деятельности в подразделениях организации. Студентам, успешно прошедшим

подготовку и практику, выдается характеристика-рекомендация для направления на работу в соответствующие подразделения организации.

Второй этап — работа с молодыми специалистами, принятыми в организацию. Молодым специалистам назначается испытательный срок (от одного до двух лет), в течение которого они обязаны пройти курс начального обучения (подробное знакомство с организацией). Кроме обучения для молодых специалистов предусматривается стажировка в подразделениях организации в течение года.

Третий этап — работа с руководителями низшего звена управления. На этом этапе к отобранным руководителям низшего звена присоединяется также часть работников, повысивших свою профессиональную квалификацию и прошедших тестирование. В течение всего периода (2-3 года) сданной группой проводится конкретная, целенаправленная работа. Члены группы замещают отсутствующих руководителей в качестве их дублеров, обучаются на курсах повышения квалификации.

После завершения этапа подготовки на основании анализа производственной деятельности каждого конкретного руководителя проводятся вторичный отбор и тестирование.

Четвертый этап — работа с руководителями среднего звена управления. Работа строится по индивидуальным планам. За каждым назначенным на должность руководителя среднего звена закрепляется наставник — руководитель высшего звена для индивидуальной работы с ним. На основе анализа личных качеств и профессиональных знаний, навыков претендента наставник совместно со специалистами подразделений управления персоналом составляет индивидуальный план подготовки. Как правило, это программы обучения деловым взаимоотношениям, передовым методам управленческого труда, экономики и юриспруденции.

Пятый этап — работа с линейными руководителями высшего звена управления. Назначение руководителей на высшие посты — сложный процесс. Одна из главных трудностей — выбор кандидата, удовлетворяющего многим требованиям. Руководитель высшего звена управления должен иметь опыт работы в основных функциональных подсистемах, чтобы ориентироваться в производственных, финансовых, кадровых вопросах и

квалифицированно действовать в экстремальных социально-экономических и политических ситуациях.

При отборе кандидатов для выдвижения на вакантную должность руководителя используются специальные методики, которые учитывают систему деловых и личностных характеристик, охватывающих следующие группы качеств: общественно-гражданская зрелость, отношение к труду, уровень знаний, организаторские способности, способность к руководству системой управления, морально-этические черты характера.

10.3 Информационное обеспечение управления регионом

Информация: сущность, виды. В развитых странах работа с таким продуктом, как информация и технология ее обработки, за последнее время превратилась в самостоятельную специализированную сферу - рынок информационных продуктов и услуг (информационных рынков).

Информационный рынок может быть определен как совокупность экономических, правовых и информационных отношений по торговле продуктами интеллектуального труда: книгами, периодическими изданиями, научно-технической документацией, рекламными буклетами, базами и банками данных, электронными сообщениями и т. д. В зависимости от масштаба выделяют международные, национальные и региональные информационные рынки.

Товаром на информационном рынке является информация. *Информация* — это сведения о лицах, предметах, фактах, событиях, явлениях и процессах независимо от формы их представления. Понятие «информация» применимо только тогда, когда существует взаимодействие, в процессе которого передаются определенные сведения. В общем случае термин «информация» определяется совокупностью понятий:

- ♦ уменьшаемая в результате получения сообщения неопределенность;
- ♦ отражение реального мира, выраженное в виде сигналов и знаков;
- ♦ создание знаний;
- ♦ фундаментальное свойство материи;

♦ характеристика разнообразия в любых объектах и процессах природы.

Потребность в информации значительно выше всех других потребностей: в труде, образовании, досуге, культурных и научных благах и т. д., так как реализация последних в качестве неперенного условия полагает предварительное удовлетворение потребности в информации.

Исследования свойств информации, изучение принципов информационного взаимодействия в природе и обществе являются актуальными задачами современности. Одним из свойств информации является ее ценность — свойство, влияющее на принятие решений, управление темп или иными процессами. Ценность информации может выражаться через приращение вероятности достижения цели — отношения благоприятных: исходов к общему их числу. Ценность информации неоднозначна, она может быть отрицательной в тех случаях, когда при ее использовании увеличивается неопределенность и уменьшается вероятность достижения цели. Такую информацию принято называть дезинформацией. Качество информации определяется и другими ее свойствами, основными из которых являются содержательность, полнота, доступность, актуальность, точность, достоверность, устойчивость, репрезентативность. Практически все существующие в природе взаимосвязи имеют информационный характер. Это позволяет рассматривать различные системы (экономические, социальные, природные, технические, а также человека) с позиции общности протекающих в них информационных процессов. Определяющая роль информации в социально-экономических процессах очевидна, поскольку именно она определяет направление развития социально-экономических процессов.

Необходимость информатизации региональных органов управления. Настоящий этап развития экономики характеризуется активным формированием рыночных отношений, усложнением хозяйственных связей, повышением ответственности за принимаемые управленческие

решения. Более разнообразной, расширяющей возможность выбора альтернатив становится и совокупность методов, используемых в управленческой деятельности: методов измерений управляемых переменных, методов оценивания и методов

осуществления управляющих воздействий. Вместе с тем возрастает и видовое разнообразие управления, позволяющее полнее удовлетворять специфические потребности разных по целевому предназначению, масштабам деятельности и организационно-правовым формам субъектов и объектов управления. Распространение получают «прозрачные» системы управления, базирующиеся на информационных технологиях, которые, создавая организационно-технические условия для реализации прав граждан и работников на информацию, создают тем самым и лучшие возможности для всех видов самоуправления - от производственного до государственного. Все это влечет за собой дальнейшее углубление специализации управленческой деятельности, возникновение в ней новых функциональных подсистем, таких, например, как информационно-аналитические службы региональных органов управления.

Основной целью процесса информатизации органов управления региона является обеспечение своевременным поступлением достоверной информации, так как от объективности, оперативности, актуальности поступающих данных зависит успех принимаемого управленческого решения. Речь идет о совершенствовании всей системы социально-экономической информации, включая статистическую, банковскую, финансовую, таможенную и другую, крайне необходимую для анализа всего спектра экономических и хозяйственных проблем региона.

Информационное обеспечение в условиях директивного управления экономикой в советский период строилось в основном по вертикали, т. е. значительные потоки информации направлялись в вышестоящие органы, в Госплан, Госснаб и другие ведомства. В условиях рыночной экономики значительно изменились функции местных руководящих органов, возрос объем принимаемых управленческих решений. Соответственно возрастает необходимость в увеличении потоков информации. Для обработки получаемой информации нужно создать в регионе интегрированные информационные системы, способствующие удовлетворению потребностей структур управления, научных, исследовательских и преподавательских кадров, населения, предпринимательских структур и других потребителей информации. Органы власти должны выступать в этом процессе в качестве инициатора, организатора и координатора.

Классификация региональных информационных систем. Региональные информационные системы можно разделить на три условные группы.

К *первой группе* отнесены автоматизированные информационные системы. Их отличает развитая региональная инфраструктура, отвечающая современным тенденциям развития информационных технологий. Они достаточно полно удовлетворяют корпоративные информационные потребности в регионе. Характерным для этих систем является применение новейших технологий, программно-технических комплексов, сетевого телекоммуникационного оборудования.

Ко *второй группе* можно отнести автоматизированные информационные системы органов власти с развитой внутренней инфраструктурой и менее развитой системой передачи данных по каналам связи со всеми подразделениями на территории региона. Развитые вычислительные центры этих ведомств обеспечивают возрастающие потребности управленческого персонала в аналитической и нормативно-правовой информации. Информация извне поступает в информационные системы отдельных ведомств преимущественно на технических носителях и в некоторых случаях — по модемной связи.

К *третьей группе* относятся автоматизированные информационные системы ведомств, в которых отсутствуют перспективные программы и решаются отдельные прикладные задачи информатизации, не объединенные единой идеей и целенаправленной методологией развития.

Задачи интеграции информационных ресурсов региона. Основными поставщиками социально-экономической информации органов управления в регионе являются Государственный комитет по статистике, министерства экономики, финансов и ряд других. Интеграция информационных ресурсов именно этих ведомств закладывает основу эффективности процесса управления в регионе.

Поставщики информационных ресурсов при построении собственных ведомственных систем должны решать следующие задачи:

- ♦ оценка потребностей органов управления в информации, прежде всего статистической и экономической;
- ♦ разработка системы показателей, объективно и комплексно отражающих социально-экономическое положение региона;

♦ формирование на единой методологической основе регионального информационного фонда и поддержание его в актуальном состоянии для обеспечения необходимыми данными органов власти и самоуправления, а также других пользователей;

♦ совершенствование системы сбора, обработки и передачи информации с использованием средств современной вычислительной техники;

♦ взаимодействие с республиканскими, региональными и отраслевыми информационными системами и разработка региональных схем информационных потоков социально-экономической информации.

В условиях рыночной экономики возникает целый ряд новых задач, связанных с информационным обеспечением новых экономических образований: малого бизнеса, частных предприятий, институтов рыночного хозяйства.

Органам управления региона необходима достаточно разнообразная информация, характеризующая комплексное развитие территории, рациональное использование земель, жилищно-коммунальное хозяйство и благоустройство территории, транспортные перевозки местного значения, бытовое и торговое обслуживание, защиту прав потребителей, здравоохранение, социальную поддержку населения, дошкольное, школьное, профессиональное и дополнительное образование и т. д.

Успешное выполнение задачи информатизации органов управления возможно при решении следующих вопросов:

♦ автоматизация всего цикла работ;

♦ исключение дублирования в прохождении информационных потоков;

♦ переход к прогрессивным комплексам экономико-статистических моделей путем внедрения баз данных и регистров.

Региональные информационные ресурсы. *Информационные ресурсы* региона представляют собой банки (базы) готовых документов и показателей в электронном виде и на бумажных носителях, содержащие нормативную, распорядительную, фактографическую, справочную, аналитическую и другую информацию различных направлений (экономика, законодательство, политика, демография, социальная сфера, наука, техника, технология и т. п.).

Законодательство РУз устанавливает правовой режим формирования и использования информационных ресурсов. По возможностям защиты имущественных прав они приравнены к другим, в том числе и материальным, ресурсам. За исключением случаев, предусмотренных законодательством РУз информационные ресурсы могут быть товаром. На них распространяются права владения, пользования и распоряжения.

Государственные информационные ресурсы являются основой единого информационного пространства РУз и субъектов РУз. Основанием для включения негосударственных информационных ресурсов в единое информационное пространство должно являться их соответствие требованиям единого порядка формирования и использования информационных ресурсов различных видов. Государственные и негосударственные информационные ресурсы, по существу, образуют систему взаимосвязанных информационных ресурсов, использующих как традиционные технологии и носители информации (бумага), так и автоматизированные базы и банки данных. Эта система должна быть открыта для включения в нее по мере необходимости вновь создаваемых информационных ресурсов.

Создание систем формирования, распространения и рационального использования информационных ресурсов осуществляется на основе комплексного подхода, который включает:

- ♦ выделение и создание в регионе ключевых структур (организационных, управленческих, социальных), активно использующих интеграционные процессы и способных стать движущей силой глобальной информатизации;

- ♦ организацию в этих структурах процесса системной интеграции существующих и разрабатываемых информационных объектов;

- ♦ адаптацию существующих локальных систем информационных ресурсов к современным информационным технологиям и новым требованиям социально-экономического развития.

При создании единого информационного пространства, включающего в себя статистическую, банковскую, финансовую, таможенную и др., необходимо предусмотреть внедрение государственных статистических стандартов и классификаторов.

использование Единого государственного регистра предприятий и организаций как основы учета хозяйствующих субъектов.

В рамках единого информационного пространства необходимо формировать и вести государственный информационный регистр. В нем должны содержаться сведения об организациях — держателях государственных, негосударственных и смешанных информационных ресурсов, а также видах информационной продукции.

Классификация информационных ресурсов. Информационные ресурсы могут быть государственными и негосударственными и как элемент состава имущества могут находиться в собственности граждан, органов государственной власти, органов местного самоуправления, организации и общественных объединений. Собственниками и владельцами информационных ресурсов могут являться: органы государственной власти, органы местного самоуправления физические и юридические лица, в том числе граждане иностранных государств и лица без гражданства.

В зависимости от формы собственности информационные ресурсы делятся на государственные, муниципальные и частные. К государственным информационным ресурсам относятся:

- ♦ ресурсы, создаваемые для обеспечения деятельности органов государственной власти и вырабатываемые в результате этой деятельности;

- ♦ ресурсы, создаваемые негосударственными организациями по заказам и в интересах органов государственной власти.

Информационные ресурсы по способу реализации могут быть локальными или распределенными. По режиму доступа выделяются:

- ♦ информационные ресурсы общего пользования;
- ♦ ресурсы рабочих групп, ориентированные на определенные группы пользователей;
- ♦ персонально-ориентированная информация.

В настоящее время в большинстве регионов РУз нет единой сети, объединяющей компьютеры органов управления региона и представляющей возможность коллективного доступа к ведомственным базам данных. Однако локальные сети отдельных органов регионального управления, имеющие собственные отлаженные механизмы передачи информации, создают информационный и технический базис для построения

информационной инфраструктуры региона с возможностью удаленного доступа пользователей данных.

Большинство персонально-ориентированной информации и информации рабочих групп, циркулирующей в органах управления, не предназначены для тиражирования и должны использовать информационную сеть органов государственной власти как надежную среду передачи данных с гарантией, исключающей несанкционированный доступ к сети. Проблемы защиты информации выходят на первый план.

Оптимизация информационной системы региона. Практика функционирования информационных служб региональных органов управления показывает, что основная масса информационных систем разрабатывается по принципу быстрого прототипа, т. е. «снизу» — с закупки, оперативного развертывания вычислительной техники и готовых программно-технологических средств, практически без предварительного проектирования. Однако, для создания эффективной информационной системы необходимо выяснить потребности органов власти в информации и разработать требования к ее основным элементам.

Рассмотрим алгоритм оптимизации информационной системы региона в интересах органов власти региона (рис. 2).

На первом этапе работ осуществляется изучение потребностей региональных органов власти в информации. Для этого производится анализ бумажного и цифрового документооборота, составляется список министерств и ведомств, предоставляющих периодическую информацию в виде бюллетеней, отчетов, аналитических справок и др., с отображением тематики и объема документопотока. Возможен опрос первых лиц о потребностях и требованиях к информации. Сложностью данного этапа является то, что руководители органов власти не всегда владеют данными о потенциальных возможностях имеющихся и перспективных информационных систем, и перед принятием окончательного решения на данном этапе специалисту необходимо ознакомить их с реестром баз и банков данных региона.

Говоря об оптимизации информационной системы региона в интересах органов управления, необходимо учесть интересы максимального количества государственных структур. Достаточно большие потоки информации циркулируют не только по вертикали, но и по горизонтали: между подразделениями одного

ведомства, между ведомствами. Изучение, анализ и оптимизация этих потоков позволяют значительно повысить их эффективность.



Рис. 2. Схема оптимизации информационной системы региона

Параллельно со сбором информации об имеющихся базах и банках данных необходимо накапливать данные об используемой в организациях программной и технической базе. Это поможет впоследствии объективно оценить возможности потенциальных абонентов сети по внедрению новых технологий.

По результатам первых четырех этапов (см. рис. 2) разрабатываются общие требования к базам и банкам данных. Выбираются приемлемые для всех технологии. Определяющим будет являться мнение организации, формирующей «ядро» той или иной базы данных, при условии учета возможностей взаимодействия с другими ведомствами.

Ответственность за ведение тех или иных баз данных распределяется из следующих соображений: имеющиеся в ведомстве наработки, возможность актуализации данных, развитие технической базы.

Следующим этапом разрабатывается схема информационных потоков. В данной схеме отображаются все поставщики информации для органов власти региона и, по возможности, все потребители, в том числе потенциальные. На схеме желательно отобразить основные информационные ресурсы, закрепленные за конкретными ведомствами. На данном этапе необходимо определить объемы передаваемой и принимаемой информации.

Данные схемы информационных потоков органов управления региона являются основой для разработки схемы сети передачи данных. Фактически схема информационных потоков является техническим заданием на разработку сети региональных органов власти и управления.

Продланную работу целесообразно обобщить в виде программы информатизации органов власти региона. Целями разработки и реализации программы являются:

- ♦ создание единого информационного пространства органов власти в регионе для обеспечения оперативного и эффективного управления социально-экономическими процессами;

- ♦ создание единой системы ведения региональных и территориальных кадастров, регистров, реестров;

- ♦ формирование программно-технической и информационно-аналитической среды, обеспечивающей органы управления всех уровней информацией, необходимой для обоснованного принятия решений;

- ♦ создание районных «опорных зон» информатизации, отработка в них типовых проектов информационных технологий для широкого их распространения, в том числе для ведения территориальных кадастров (регистров, реестров) и тематических информационных систем.

Цели регионального развития. В настоящее время основной целью экономического развития большинства стран и их регионов является улучшение качества жизни населения.

В качестве целей социально-экономического развития региона используются такие, как увеличение доходов, улучшение образования, питания и здравоохранения, уменьшение нищеты,

оздоровление окружающей среды, равенство возможностей, расширение личной свободы, обогащение культурной жизни.

Целесообразно выделять долгосрочные и краткосрочные цели и соответствующие им критерии экономического развития страны. В качестве долгосрочных целей можно обозначить становление и развитие постиндустриального общества, создание рабочих мест высшей квалификации для будущих поколений, повышение уровня жизни всех граждан региона, включая уровень образования, здравоохранения и культуры. В качестве краткосрочных целей можно рассматривать преодоление кризиса и достижение конкретных величин прироста валового национального продукта в следующем году, квартале, месяце и пр.

Критерии и показатели развития. Соответственно целям развития регионов строится система критериев (характеристик развития) и показателей, которыми измеряются эти критерии. Несмотря на некоторые различия между странами и регионами в иерархии ценностей и в целях развития, международные организации оценивают степень развития стран и регионов по некоторым универсальным интегральным показателям. Одним из таких показателей является индекс развития человека, разработанный в рамках Программы развития ООН. Данный показатель ранжирует страны по восходящей от 0 до 1.

При этом для расчета используются три показателя экономического развития: ожидаемая продолжительность жизни при рождении, интеллектуальный потенциал (грамотность взрослого населения и средняя продолжительность обучения), величина душевого дохода с учетом покупательной способности валюты и снижения предельной полезности дохода.

Наряду с интегральными показателями, каким является индекс развития человека, можно использовать и отдельные частные показатели развития регионов. Среди них: национальный доход на душу населения; уровень потребления отдельных материальных благ; степень дифференциации доходов; продолжительность жизни; уровень физического здоровья; уровень образования; степень счастья населения.

Особое значение в определении уровня экономического развития региона имеют традиционные показатели, описывающие уровень производства и потребления благ и рост этого уровня в расчете на душу населения: валовый национальный продукт

(ВНП), валовый внутренний продукт (ВВП), реальный ВНП на душу населения, темпы роста этих показателей.

Валовый национальный продукт (ВНП) - рыночная стоимость конечных товаров и услуг, произведенных в экономике за определенный период времени (обычно за год). ВНД измеряет стоимость продукции, произведенной факторами производства, находящимися в собственности граждан данной страны (резидентов), в том числе и на территории других стран (ВНД = личные потребительские расходы + валовые инвестиции + государственные закупки товаров и услуг). ВВП измеряет стоимость конечной продукции, произведенной на территории данной страны за определенный период, независимо от того, находятся факторы производства в собственности резидентов данной страны или принадлежат иностранцам. Чистый национальный продукт: ЧНП - ВНП + Амортизационные отчисления. Если из ЧНП вычесть чистые косвенные налоги на бизнес, т. е. косвенные налоги за вычетом субсидий бизнесу, получим национальный доход (НД) — показатель, представляющий суммарный доход всех жителей страны.

Для оценки динамики развития целесообразно использовать показатели, оценивающие темпы экономического роста в регионе. В первую очередь это темпы душевого дохода, производительности труда, а также темпы структурной деформации производства и общества. Воздействие на темпы экономического роста — жизненно важный вопрос для экономической политики как страны в целом, так и отдельного региона.

Итак, на уровне региона можно рассматривать следующие критерии и соответствующие им показатели социально-экономического развития:

- ♦ ВНП или ВВП (как абсолютная величина и в расчете на душу населения) и темпы роста этих показателей;
- ♦ средний уровень доходов населения и степень их дифференциации;
- ♦ продолжительность жизни, уровень физического и психического здоровья людей;
- ♦ уровень образования;

♦ уровень потребления материальных благ и услуг (продуктов питания, жилья, телефонных услуг), обеспеченность домашних хозяйств товарами длительного пользования;

♦ уровень здравоохранения (обеспеченность поликлиниками, больницами, аптеками, диагностическими центрами и услугами скорой помощи, качество предоставляемых медицинских услуг);

♦ состояние окружающей среды;

♦ равенство возможностей людей, развитие малого бизнеса;

♦ обогащение культурной жизни людей.

В действительности всегда одни регионы в определенный период характеризуются более высокими, другие — более низкими показателями социально-экономического развития. Сложившееся межрегиональное соотношение не является застывшим, оно может меняться под воздействием сложной гаммы внутренних и внешних обстоятельств.

Типы регионального развития. Региональным называют развитие, характеризующееся тем или иным соотношением региональных показателей. Существуют три типа регионального развития: асимметричный, гармоничный и нейтральный.

Асимметричный (дисгармоничный) — такой тип (характер) регионального развития за определенный период, при котором регионы, имеющие относительное преимущество по тому или иному показателю в начале периода, в дальнейшем его наращивают, а регионы, имеющие относительное отставание, его усугубляют.

Гармоничный (симметричный) — это тип регионального развития, при котором разрыв в уровне региональных показателей сокращается.

Нейтральный — тип развития, при котором соотношение в уровне региональных показателей в течение периода остается неизменным.

Сегодня в РУз мы имеем дело не просто с асимметричным развитием регионов, но с различными видами асимметрии. Асимметрия в более широком смысле, как результат неравномерного (асинхронного) развития всех включает в экономический, социальный, культурный, политический и другие компоненты.

Причем в последние годы произошло чрезвычайное усиление территориальной дифференциации, глубокое региональное расслоение.

Задачи сглаживания асимметрии развития регионов. В этих условиях к важнейшим задачам, которые должны решаться в процессе управления развитием регионов, на наш взгляд, следует отнести:

- ♦ укрепление социально-экономических основ государства, сохранение его целостности путем обеспечения социально-экономической интеграции территорий, укрепление единого социального и экономического пространства;

- ♦ сглаживание изначальных различий в уровнях экономического и социального развития регионов, обеспечение достойного уровня и качества жизни населения;

- ♦ создание действенного социально-экономического механизма республиканских отношений, способного обеспечить функционирование национальной экономики как единого целого через сочетание интересов государства и отдельных его региональных составляющих;

- ♦ формирование многоукладной экономики на основе равноправного развития различных форм собственности, социальной и рыночной инфраструктуры.

Методы управления региональным развитием. Управление региональным развитием предполагает использование форм и методов согласования интересов между центром и регионами, усиления взаимосвязи между использованием межрегиональных и внутрирегиональных материальных ресурсов и финансовых потоков, способов совершенствования механизма государственной поддержки социально-экономического развития РУз, особенно депрессивных регионов.

Вообще органы власти региона выполняют две основные функции: управление функционированием региона и управление развитием региона. Управление социально-экономическим развитием региона осуществляется с помощью широкого спектра различных стратегий, программ, конкретных действий и одноразовых мероприятий, посредством которых власть стремится стимулировать развитие экономики региона, создать новые рабочие места, увеличить налоговую базу, расширить возможности для определенных видов экономической активности. Не умаляя

значения первой функции, можно сказать, что функция экономического развития становится все более значимой, включая в себя вопросы формирования и развития рыночной инфраструктуры и преодоления кризисных явлений.

Управление развитием региона — это управление взаимно согласованными программами (проектами) развития всех сфер жизнедеятельности региона в соответствии с поддержанными населением приоритетами, республиканскими региональными интересами, принятыми к исполнению на законной или договорной основе, предусматривающими использование необходимых ресурсов, с определенными мерами и установленными сроками.

Главной целью такого управления является создание каждому трудоспособному гражданину условий, позволяющих ему своим трудом, предприимчивостью поддерживать собственное благосостояние и благосостояние семьи, при усилении адресности социальной поддержки со стороны государства в первую очередь слабо защищенных групп населения.

Все возможные методы воздействия непосредственно региональной администрации на ход экономического развития можно сформулировать как: создание в регионе благоприятных общих условий для развития деловой активности, регулирование деловой активности и прямой кооперации администрации региона и бизнеса. Виды воздействия на экономическое развитие региона:

- связь
- гостиницы
- рекреации
- телекоммуникации
- региональная рыночная инфраструктура
- банки. аудит страхование консультации
- зонирование
- правила землепользования
- налогообложение
- субсидии
- льготы
- гарантии
- совместные проекты
- взаимодействие с некоммерческими организациями:
- торгово-промышленные палаты
- учебно-консультационные центры

Управление региональным развитием должно исходить из следующих принципов:

- ♦ создания условий для сохранения и рационального использования социальных ресурсов каждого региона и страны в целом;
- ♦ определения приоритетных направлений, требующих значительных капитальных вложений;
- ♦ поисков альтернативных некапиталоемких или малом капитало-емких вариантов поддержания отдельных (наиболее приоритетных, нуждающихся) сфер.

10.4. Методы управления

Методы управления - это способы осуществления управленческих воздействий на персонал для достижения целей управления производством. Выделяют административные, экономические, социологические и психологические методы, которые различаются способами воздействия на людей.

Административные методы базируются на власти, дисциплине и взысканиях и известны в истории как "метод кнута". Экономические методы основываются на правильном использовании экономических законов производства и по способам воздействия известны как "метод пряника". Социологические методы базируются на способах мотивации общественного воздействия на людей через "мнение коллектива". Психологические методы основываются на знании психологии человека, его внутреннего душевного мира и известны как "метод убеждения". В процессе конкретного решения управленческих проблем весьма полезно организовать эффективные коммуникации и привлекать совокупность различных методов управления, которые позволяют учесть "чужие ошибки" и дают способы решения хозяйственных и кадровых задач.

Административные методы являются способом осуществления управленческих воздействий на персонал и базируются на власти, дисциплине и взысканиях. Различают пять основных способов административного воздействия.

Организационные воздействия основаны на подготовке и утверждении внутренних нормативных документов, регламентирующих деятельность персонала конкретной организации.

Распорядительные воздействия направлены на достижение поставленных целей управления, соблюдение внутренних нормативных документов или поддержание системы управления организацией в заданных параметрах путем прямого административного регулирования. К известным способам распорядительного воздействия следует отнести приказы, распоряжения, указания, инструкции, целевое планирование, нормирование труда, координацию работ и контроль исполнения.

Дисциплинарная ответственность и взыскания применяются в случае нарушения трудового законодательства, когда имеет место дисциплинарный проступок, под которым понимается противоправное виновное неисполнение или ненадлежащее исполнение трудовых обязанностей работником.

Материальная ответственность и взыскания. Материальная ответственность работников выражается в их обязанности возместить ущерб, причиненный виновным действием или бездействием предприятию, на котором они работают.

Административная ответственность и взыскания применяются в случаях совершения административных правонарушений, регулируемых Кодексом об административных правонарушениях. Административные взыскания налагаются органами государственного или муниципального управления на должностные лица предприятий, допустившие правонарушения. Факт привлечения к административной ответственности влечет за собой судимости и увольнения с работы.

Административные методы управления являются мощным рычагом достижения поставленных целей в случаях, когда нужно подчинить коллектив и направить его на решение конкретных задач управления. Идеальным условием их эффективности является высокий уровень регламентации управления и трудовой дисциплины, когда управленческие воздействия без значительных искажений реализуются нижестоящими звеньями управления. Это особенно актуально в больших многоуровневых системах управления, к которым относятся крупные организации.

Негативное отношение части директорского корпуса к работе в новых условиях хозяйствования, отсутствие четкой стратегии развития организации, современного маркетинга и высокой корпоративной культуры привели к появлению негативных

методов административного воздействия на коллектив и снижению общего эффекта от применения административных методов.

Административные методы управления

1. Организационные воздействия

- Штатное расписание
- Положения о подразделениях
- Должностные инструкции
- Устав организации
- Коллективный договор
- Организация рабочего места
- Правила трудового распорядка
- Оргструктура управления

2. Распорядительные воздействия

- Приказы
- Распоряжения
- Указания
- Инструктирование
- Наставления
- Целевое планирование
- Нормирование труда
- Координация работ
- Контроль исполнения

3. Материальная

- Ответственность за задержку трудовой книжки
- Добровольное возмещение ущерба предприятию
- Удержания из зарплаты
- Депремирование
- Полная материальная ответственность
- Коллективная материальная ответственность

4. Дисциплинарная ответственность и взыскания

- Замечание
- Выговор
- Понижение и должности
- Увольнение

5. Административная ответственность

- Предупреждение
- Возмездное изъятие предметов
- Административный арест
- Исправительные работы

Классификация административных методов управления персоналом. Экономические методы являются способом осуществления управляющих воздействий на персонал на основе использования экономических законов

Плановое ведение хозяйства является главным законом функционирования любого предприятия (организации), которое имеет четко разработанные цели и стратегию их достижения.

Хозяйственный расчет является методом ведения хозяйства, основанным на соизмерении затрат организации на производство продукции с результатами хозяйственной деятельности организации (объем продаж, выручка), полном возмещении расходов на производство за счет полученных доходов, обеспечении рентабельности производства, экономном расходовании ресурсов и материальной заинтересованности работников в результатах труда.

Опыта труда является основным мотивом трудовой деятельности и денежным измерителем стоимости рабочей силы. Она обеспечивает связь между результатами труда и его процессом и отражает количество и сложность труда работников различной квалификации.

Рабочая сила является главным элементом любого трудового процесса, обеспечивающим переработку предметов труда с помощью средств труда в конечный продукт. Это всегда главная ценность любой организации.

Рыночное ценообразование является регулятором товарно-денежных отношений и важным экономическим инструментом в соизмерении доходов и расходов, цены и себестоимости продукции.

Ценные бумаги являются главным инструментом фондового рынка, неденежным эквивалентом имущественного права па собственность, реализация которого осуществляется путем их предъявления к оплате или продажи. Ценные бумаги - неотъемлемая часть развитого фондового рынка.

Налоговая система составляет важный экономический механизм пополнения казны государства путем взимания налогов с предприятий и граждан. Она задается государством, существует вне организации, оказывает непосредственное воздействие на персонал, но всегда оставляет руководителю поле для маневра даже в условиях фискальной системы налогообложения.

Формы собственности - важная экономическая категория, определяющая характер взаимоотношений внутри организации. Так, при государственной, региональном и муниципальной собственности единым хозяином имущества организации выступает государство или орган государственной власти (администрация), а все работники, включая директора, относятся к наемному персоналу.

Частная собственность имеет всегда владельца в лице конкретного хозяина, акционеров или учредителей организации. Она более ориентирована на рациональное использование имущества, результатов труда и прибыли и во всех развитых государствах доминирует над другими формами собственности.

Экономические методы управления.

1. Плановое ведение хозяйства

- Свободное предпринимательство
- План экономического развития
- Портфель заказов
- Распределение ресурсов
- Инвестиции (капвложения)
- Конечные результаты

2. Хозяйственный расчет

- Самостоятельность
- Самоокупаемость
- Самофинансирование
- Экономические нормативы
- Фонды стимулирования

3. Рабочая сила

- Рынок трудовых ресурсов
- Спрос (потребность)
- Предложение (наличие)
- Стоимость рабочей
- Занятость и безработица

Рыночное ценообразование

- Стоимость
- Цена
- Себестоимость
- Доход
- Прибыль

Ценные бумаги

- Акции
- Облигации
- Векселя
- Кредитные карты
- Дивиденды

Налоговая система

- На фонд оплаты труда
- Подходный налог
- НДС
- Налог на прибыль
- Прочие налоги

Формы собственности

- Государственная
- Региональная
- Частная
- Общественная

Интеллектуальная

Фазы производства

- Производство
- Обмен
- Распределение
- Потребление

Факторы производства

- Капитал
- Труд
- Земля
- Предпринимательская деятельность
- Информация

Классификация элементов, регулируемых экономическими методами управления.

Фазы общественного воспроизводства составляют основу товарно-денежных отношений между людьми в процессе производства, обмена, распределения и потребления товаров. В схеме простого воспроизводства $T - D - T$ произведенный товар (Т) в сфере материального производства обменивается на деньги (Д), на которые закупаются сырье и материалы, орудия и средства труда, рабочая сила для производства нового товара (Т').

Факторы производства являются важным элементом экономических методов. Они включают в себя финансовый капитал (денежный, банковский), живой труд, землю как всеобщий источник богатства и главный природный ресурс, предпринимательскую деятельность, соединяющую все факторы производства в единый процесс, и информацию.

Социологические методы играют важную роль в управлении персоналом, они позволяют установить назначение и место сотрудников в коллективе, выявить лидеров и обеспечить их поддержку, связать мотивацию людей с конечными результатами производства, обеспечить эффективные коммуникации и разрешение конфликтов в коллективе. Рассмотрим их более подробно классификацию элементов, регулируемых с помощью социологических методов.

Социальное тонирование обеспечивает постановку социальных целей и критериев, разработку социальных нормативов (уровень жизни, оплата труда, потребность в жилье, условия труда и др.) и плановых показателей, достижение конечных социальных результатов.

Социологические методы исследования составляют научный инструментарий в работе с персоналом, они предоставляют необходимые данные для подбора, оценки, расстановки и обучения персонала и позволяют обоснованно принимать кадровые решения.

Личностные качества характеризуют внешний образ сотрудника, который дост- точно стабильно проявляется в коллективе и является неотъемлемой частью социологии личности.

Мораль является особой формой общественного сознания, регулирующего действия и поведение человека в обществе с помощью нравственных норм.

Партнерство составляет важный компонент любой социальной группы и заключается в налаживании разнообразных форм взаимоотношений, на базе которых организуется общение людей.

Соревнование является специфической формой общественных отношений и характеризуется стремлением людей к успеху, первенству, достижениям и самоутверждению.

Общение - это специфическая форма взаимодействия людей на основе непрерывного обмена информацией. Межличностное общение возникает между различными людьми в формах "руководитель - подчиненный - сотрудник - друг" и других более сложных формах общения нескольких людей.

Переговоры - это специфическая форма человеческого общения, когда две или более сторон, имеющие различные цели и задачи, пытаются увязать между собой различные интересы на основе продуманной схемы разговора (диалога) и, как правило, избегают прямого конфликта.

Конфликт - форма столкновения противоборствующих сторон, имеющая свой сюжет, композицию, энергию, которые по ходу действия трансформируются в кульминацию и развязку и заканчиваются положительным или отрицательным решением проблемы.

Социологические методы управления

Социальное планирование

- Цели
- Критерии
- Методы
- Нормативы
- Результаты

Социологические методы исследования

- Анкетирование
- Интервьюирование
- Социометрия
- Наблюдение
- Собеседование

Личностные качества

- Деловые качества
- Моральные качества
- Достоинства
- Недостатки.

Мораль

- Государственная
- Общественная
- Религиозная
- Групповая
- Личная

Партнерство

- Деловое
- Дружеское
- По увлечению
- Семейное
- Сексуальное

Соревнование

- Принципы
- Критерии
- Методы
- Формы
- Организация

Общение

- Межличностное
- Личностное
- Вербальное
- невербальное

Переговоры

- Структура
- Техника
- Методика
- Технология
- Результаты

Конфликты

- Межличностные
- Личностные
- Ролевые
- Деловые
- Семейные

10.5. Эффективность работы персонала

Методики и критерии эффективности. Эффективность работы персонала правомерно рассмотреть как часть общей эффективности общественного производства.

В экономической литературе *эффективность* рассчитывается как отношение экономии (прибыли) от внедрения конкретного результата к затратам на его создание по формуле:

$$E = \frac{\mathcal{E}}{З}$$

где E - экономическая эффективность, доли;

Э - экономия или прибыль, сум ;

З - затраты на создание экономии, сум

Таким образом, эффективность является относительным показателем, измеряемым в долях. Нельзя путать экономичность с результативностью и производительностью. Результативность - это достижение конкретного результата в установленные сроки, измеряемая в натуральных единицах (шт., сум, кг). Производительность - это отношение объема выпущенной продукции к общей численности работников с единицей измерения руб./чел.

В настоящее время нет единого подхода к проблеме измерения эффективности работы персонала. Сложность заключается в том, что процесс трудовой деятельности персонала тесно связан с производственным процессом и его конечными результатами, социальной деятельностью общества, экономическим развитием предприятий и др. Анализ научных концепций позволяет выделить методик) оценки с помощью критерия эффективности управления.

В качестве таких показателей выделяются: производительность труда (выработка на 1 работника); темпы роста производительности труда и заработной платы; удельный вес заработной платы в себестоимости продукции; общий фонд оплаты труда; процент выполнения норм выработки; потери рабочего времени (цельнодневные и внутрисменные) и др.

Поэтому назрела необходимость формирования комплексного показателя эффективности, отражающего, с одной стороны, результаты экономического развития учреждения, а с другой - показатели социальной эффективности работы персонала. Выбор критериальных показателей целесообразно сделать из основных экономических и социальных показателей образовательного учреждения.

Балльная оценка эффективности работы организаций. Эффективность работы организации рассчитывается как отношение фактически достигнутых критериальных показателей к базисным значениям конечных результатов деятельности, взвешенных с помощью весовых коэффициентов и функций стимулирования относительно нормативного значения эффективности, равного 100 баллам.

Методика базируется на методах экономического анализа, экспертных оценках, балльном методе и теории классификации. Принципиальные положения оценки эффективности работы организации заключаются в следующем.

1 Оценка осуществляется с помощью определенного перечня экономических, социальных и организационных показателей,

отбираемых методами экспертных оценок и корреляционного анализа и характеризующих конечные результаты деятельности организаций, трудовую и социальную деятельность персонала.

2. Вводится экономическое стимулирование достижения конечных результатов с наименьшими затратами ресурсов и высоким качеством продукции, труда и управления. Оно реализуется путем введения математических функций стимулирования, отражающих закономерности хозяйственной деятельности организации.

3. Соизмерение различных экономических и социальных показателей с учетом их важности осуществляется в комплексном показателе эффективности работы персонала с помощью весовых коэффициентов, определенных методом экспертных оценок и ранговой корреляции.

4. Комплексный показатель эффективности рассчитывается в виде суммы баллов с приведением к процентной шкале измерения (100 баллам). Этим обеспечивается сопоставимость количества и качества труда в производстве и управлении, а также различных подразделений организации.

Комплексный показатель рассчитывается путем суммирования частных показателей эффективности, отражающих конечные результаты производства, использование ресурсов, социальную деятельность и результативность персонала. Частные показатели определяются по результатам выполнения экономических и социальных показателей путем умножения процентов их выполнения на весовые коэффициенты. Весовой коэффициент показывает относительную важность экономического или социального показателя в общей совокупности показателей эффективности. Полученное значение в баллах отражает "вклад" конкретного частного показателя в эффективность работы персонала организации.

Комплексный показатель эффективности работы персонала (Π в баллах) является средним арифметическим отношением суммы частных показателей к сумме весовых коэффициентов:

$$\Pi = \frac{\sum_{i=1}^n \Pi_i}{\sum_{i=1}^n B_i}$$

где Π_i - частный показатель эффективности работы в баллах; .

B_i - весовой коэффициент i -го частного показателя;
 n - число частных показателей эффективности.

Оценка итогового значения комплексного показателя эффективности работы персонала зависит от его численного значения:

если оно менее 95 баллов, то персонал работал *неудовлетворительно*:

если оно находится в диапазоне от 95 до 100 баллов, то персонал работал *удовлетворительно*, но имеет резервы по производительности и качеству работы;

если оно в диапазоне от 100 до 105 баллов и выполнены все частные показатели, то общая оценка работы персонала является *хорошей*;

если оно более 105 баллов, то общая оценка работы персонала является *отличной*.

Практическая ценность данного показателя заключается в возможности оценки динамики функционирования персонала предприятия за различные периоды времени; объективного распределения фонда оплаты труда между подразделениями предприятия; планомерного воздействия на подразделения предприятия для обеспечения его оптимального функционирования.

1. Пример расчета БОЭРО для образовательного учреждения показан в табл. 10.1. Качественная оценка по [потовому показателю] 100.7 балла - "хорошо".

10. 6 Основы стратегического управления

Генеральной стратегической целью современной социальной политики является повышение качества жизни населения, на ее реализацию должна быть направлена деятельность всей системы государственного управления. Организация жизнедеятельности населения тесно связана с проблемой работы органов всех уровней управления, и прежде всего органов местного самоуправления, поэтому результаты исследований качества жизни дают возможность придать управленческим решениям конкретные пространственно-временные параметры.

Стратегия — это обобщающая модель действий, необходимых для достижения поставленных целей управления на основе

выбранных критериев (показателей) и эффективного распределения ресурсов.

Предпосылки стратегического управления регионами:

- *перепроизводство* - насыщение рынка товарами И услугами;
- *требовательность* - повышение уровня требований граждан к качеству продукции вследствие роста доходов и свободы выбора;
- *инновационность* - значительно улучшившиеся технические возможности выпуска новых товаров и услуг;
- *динамичность* ~ ориентация на сокращение сроков внедрения новой продукции в связи с сокращением жизненного цикла товара;
- *диверсификация* — повышение спроса на виды и уровни продукции и развитие новых отраслей производства;
- *дедифференциация* — нарастающее разнообразие потребностей населения и значительное увеличение ассортимента товаров и услуг;
- *конкуренция* — борьба организаций за свои сегменты рынка, потенциальный контингент потребителей и рост объемов товаров и услуг;
- *аритмия спроса* — изменения спроса потребителей рынка товаров и услуг в связи с сезонностью, нарушающие стабильность производства;
- *падение спроса* — сокращение спроса, осязаемое для производителей товаров и услуг ввиду снижения качества или роста цен;
- *люмпенизация* — рост полной и частичной безработицы населения и увеличение контингента с низким уровнем доходов и спросом;
- *интервенция* — международная конкуренция крупных зарубежных корпораций и попытка захвата национальных рынков.

Стратегическое управление (стратегический менеджмент) ~ управленческая деятельность, направленная на достижение поставленных целей в условиях нестабильной, конкурентной, рыночной среды, включающая диагностический анализ состояния региона, стратегическое планирование и реализацию выбранной стратегии.

Сущность стратегического управления наиболее полно раскрывается через совокупность основных категорий

стратегического менеджмента (управления), классификация которых приведена на рис. АЛ.

1. *Разделы стратегического менеджмента* включают основные теоретические составляющие стратегического управления: основы стратегического менеджмента, стратегическое планирование и управление реализацией стратегии. Каждый раздел содержит параграфы (подразделы), состав которых еще нельзя признать вполне в теории управления.

2. *Методология исследования* — совокупность общих и специальных методов исследования, применяемых в стратегическом менеджменте:

3. *Этапы стратегического управления* — составные элементы процесса исследования, разработки и реализации стратегии, начиная с диагностического анализа, формирования разделов.

Категории стратегического управления

Разделы стратегического менеджмента

- Основы стратегического менеджмента
- Стратегическое планирование
- Управление реализацией стратегии

Методология исследования

Системный анализ

Целевое управление

Ранговая корреляция

STEP-анализ

SWOT-анализ

Прогнозирование

Анкетирование и интервью

Экономический анализ

Графическое моделирование

Экспертные оценки

«Мозговой штурм» метод Дельфы

Этапы стратегического управления

Диагностический анализ состояния региона

Анализ проблем и среды региона

Оценка конкурентоспособности и выбор сценариев развития

Прогноз социально-экономического развития

Разработка стратегического плана по макро-подсистемам

Целевые комплексные программы

Мероприятия по реализации стратегии

Управление изменениями
Макроподсистемы региона
Региональное хозяйство
Производственная сфера
Агропромышленный комплекс
Социальная сфера
Финансово-экономическая сфера
Управленческая сфера
Стадии жизненного цикла региона
Зарождение (создание)
Рост (развитие)
Зрелость (стабилизация)
Упадок (ликвидация)

Виды стратегий развития

Положение на национальном рынке
Наступление – активное завоевание рынка
Оборона – укрепление рыночной позиции
Ликвидация – постепенный уход с рынка
Положение на национальном рынке
«Лев» На первых ролях - 30—50%
«Тигр» На вторых ролях - 10—20%
«Волк» На третьих ролях - 5—10%
«Лисица» На четвертых ролях — 1—5%
«Крон» На пятых ролях — до 1%

Категории стратегического управления
стратегического плана по макроподсистемам и кончая
управлением изменениями в регионе.

4. *Макроподсистемы* ~ крупные составные части региона, объединяющие взаимосвязанные отрасли экономики.

5. *Стадии жизненного цикла региона* отражают основные этапы развития организации: зарождение, рост, зрелость и упадок. Их выделение нельзя путать со стадиями жизненного цикла продукции и услуг.

6. *Виды стратегий развития* — виды обобщающих моделей поведения организации на ближайшую перспективу. В теории стратегического управления известно более 20 типовых стратегий, которые мы собрали в восемь групп: эталонные, функциональные, отраслевые и др.

7. *Положение на национальном рынке* — позиции региона (пять разновидностей в зависимости от доли на национальном рынке).

Большое значение в стратегическом управлении имеют пять составляющих (рис..2).



Рис 3. Составляющие стратегического управления

Умение смоделировать ситуацию (выявление проблемы управления) позволяет установить долгосрочные направления развития и указывает на намерение региона занять определенные позиции на национальном рынке. Поиск обоснованных ответов на вопросы «Каково наше видение будущего развития региона? Что мы намерены сделать и чего добиться?» заставляет руководителей региона определять направления развития на 5-25 лет вперед.

Идеальным является тот случай, когда установленные руководством задачи включают достижение долгосрочных целей. Долгосрочные цели показывают руководству, что необходимо делать, чтобы регион занял такое положение, которое позволило бы ему хорошо работать в течение длительного времени.

Краткосрочные цели связаны с результатами, которые руководство намерено получить в ближайшее время.

Умение разработать стратегию изменений (выбор базовых стратегий) подразумевает решение главной управленческой проблемы: как достичь необходимых результатов с учетом положения региона и его перспектив. Цели — это «результаты», а стратегия — «средство» их достижения. Стратегия — это образ действий, которому должны следовать руководители для достижения генеральных целей. Разработка стратегии начинается с анализа внутреннего и внешнего положения региона. Неправильные результаты анализа или их отсутствие значительно повышает риск того, что будут предприняты непродуманные действия, имеющие долговременные последствия.

Умение использовать различные способы воздействия (реализация стратегии) состоит в том, чтобы запустить стратегию и получить необходимые результаты в планируемое время. Чтобы правильно установить, что должно быть сделано для внедрения и умелой реализации стратегии, а также получения хороших результатов, требуется высокая квалификация. Реализация стратегии — это в основном практическая административная задача, включающая в себя следующие аспекты:

- совершенствование структуры управления региона, способного успешно использовать стратегию;
- разработку финансового плана, направляющего ресурсы в важнейшие для стратегического успеха области;
- проведение поддерживающей стратегии политики и введение практики постоянного совершенствования;
- создание такой культуры управления и делового климата, которые способствовали бы успешной реализации стратегии;
- введение системы внутреннего лидерства, необходимой для управления продвижением стратегии вперед и постоянного улучшения ее реализации.

Управление изменениями обусловлено появлением новых обстоятельств и необходимостью проведения корректирующих действий. Могут потребоваться изменения долгосрочных направлений развития, сужение или расширение управленческого видения будущего курса отраслей экономики и сфер деятельности. Критерии могут быть завышены или занижены в зависимости от накопленного опыта и будущих перспектив.

Поиск путей более успешной реализации стратегии также является непрерывным процессом. Одни стратегические задачи решаются легко, другие — никак не поддаются решению. Реализация стратегии возможна при совместном воздействии всей совокупности управленческих решений и множества поэтапных действий, выполняемых различными целевыми группами и отдельными лицами..

Основные этапы стратегического управления региона показаны на рис. 4.

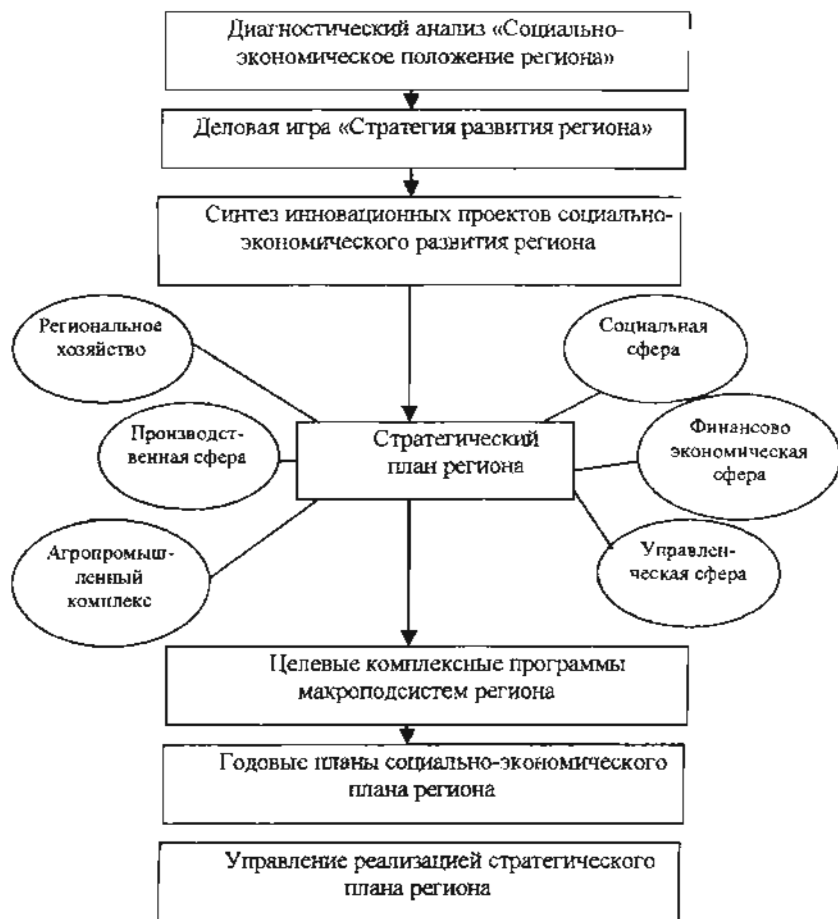


Рис. 4. Этапы стратегического управления

10.7 Стратегическое планирование региона

Стратегическое планирование — это процесс разработки стратегического плана путем формулирования целей и критериев управления, анализа проблем и среды определения стратегических идей и конкурентных преимуществ, выбора сценариев и базовых стратегий развития, прогнозирования социально-экономического развития (рис. 5).



Рис. 5. Разделы стратегического планирования

Цель разработки стратегии развития региона заключается в поиске источников эффективности и повышения социально-экономического развития региона на основе роста материального благосостояния и всестороннего развития личности граждан.

Разработка стратегического плана развития региона является

сложной научно-практической задачей, которая может быть решена совместными усилиями высшего руководства региона и крупных ученых в области регионального управления.

С позиции системного подхода регион как объект стратегического управления можно рассмотреть как совокупность шести взаимосвязанных макроподсистем:

региональное хозяйство, включающее всю инфраструктуру, обеспечивающую жизнедеятельность региона;

производственная сфера, в которую входят все отрасли материального производства (кроме АПК), производящие валовой региональный продукт;

агропромышленный комплекс, включающий сельское и лесное хозяйство, территорию и природные ресурсы как источник регионального богатства;

социальная сфера, в состав которой входят все отрасли воспроизводства и духовного развития населения региона;

финансово-экономическая сфера, обеспечивающая макроэкономические пропорции, финансовые связи отраслей региона в виде бюджета региона;

управленческая сфера, включающая совокупность республиканских, региональных и муниципальных органов власти в регионе.

В состав каждой сферы входят 4-8 подсистем региона, выделенные по признаку отрасли народного хозяйства (промышленность, транспорт, торговля, образование, культура и т.п.) или предмету управления (экономика, финансы, инвестиции, персонал, рыночные институты и т.п.).

Управление отраслями экономики на разных уровнях (регион, город) составляет прерогативу функционального управления регионом. Взаимосвязь подсистем показана на рис. 6. Она позволяет научно обосновать состав макроподсистем региона на основе теории организации и спроектировать новую систему управления. Она может служить основой для системного анализа региона в зависимости от масштаба управления, производственного потенциала, состава населения и рыночной инфраструктуры.

Основой регионального планирования служит обоснованное формирование целей и критериев.

Формирование целей и критериев управления. Стратегия развития региона должна базироваться на теории программно-целевого управления и предусматривать постановку стратегических

(глобальных) и тактических (локальных) целей, а также критериев их достижения --- количественных показателей, определяющих меру или состав оценки достижения цели по сравнению с другими возможными вариантами (альтернативами) развития региона.

Цель --- это идеальное, мысленное предвосхищение результата деятельности человека. Цель является непосредственным мотивом, направляющим и регулирующим человеческую деятельность.

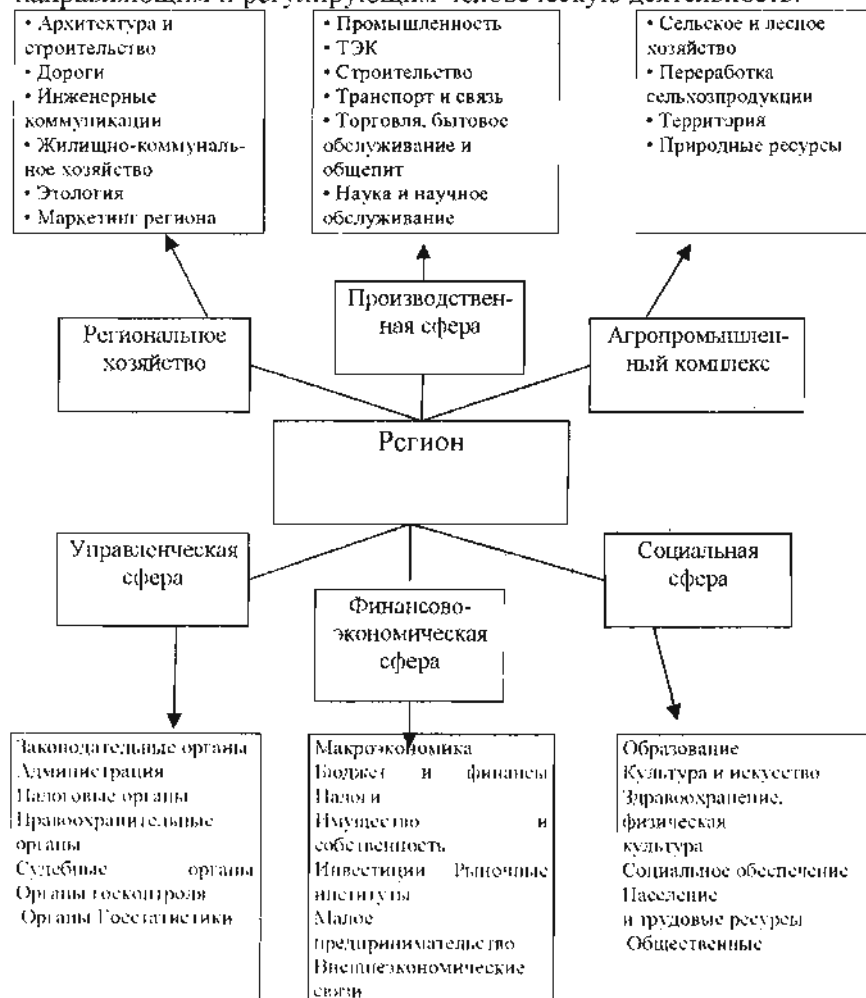


Рис. 6. Взаимосвязь макроподсистем региона

Стратегическая (глобальная) цель определяет будущее качественное состояние системы на длительную перспективу, к достижению которого стремится общество. Тактические (локальные) цели определяют будущее состояние отдельных подсистем, имеют качественное измерение, но время их достижения ограничено текущим периодом, как правило, до одного года.

Критерий достижения цели — количественный показатель эффективности, определяющий меру или степень оценки достижения цели по сравнению с другими возможными вариантами (альтернативами). Критерий всегда имеет количественную оценку и направлен в зависимости от показателя на минимизацию или максимизацию состояния системы. Например, минимум затрат на производство продукции, максимум валовой прибыли, минимальная текучесть рабочих кадров, максимальная выработка и др.

Классификация целей — сложная задача, поскольку имеет качественную форму измерения. Практическое значение имеет декомпозиция целей управления регионом по уровням управления. В качестве глобальной цели первого уровня можно принять такую цель, как полное материальное благосостояние и всестороннее развитие личности населения региона. Глобальная цель разделяется на шесть основных стратегических целей второго уровня в зависимости от сфер деятельности (макроподсистем).

{.Градостроительная цель. Комплексное развитие инфраструктуры региона на основе рационального использования потенциала территории: природных ресурсов, современной архитектуры, строительства, коммуникаций, коммунального хозяйства и соблюдения экологических стандартов

2. *Производственная цель.* Всемерное удовлетворение потребностей народного хозяйства в продукции предприятий с высоким качеством при сбалансированных затратах и соблюдении заданных пропорций в развитии отраслей материального производства.

3. *Агропромышленная цель.* Всемерное удовлетворение потребностей населения в сельскохозяйственных продуктах высокого качества по доступной цене и обеспечение пропорций развития отраслей ЛПК региона.

4. *Социальная цель.* Обеспечение всестороннего развития личности на основе образования, культуры и науки, здорового образа жизни населения, забота об уровне жизни, условиях труда и семье, внедрение принципов социальной справедливости и демократизации общества.

5. *Экономическая цель.* Соблюдение пропорций планомерного развития региона на основе максимизации доходов бюджета, роста чистой прибыли предприятий, эффективного использования муниципального имущества, притока инвестиций, развития рыночных институтов и малого предпринимательства в регионе,

6. *Управленческая цель.* Развитие общественного самоуправления, соблюдение законности и правопорядка, эффективное взаимодействие всех ветвей государственной власти в условиях демократизации общества.

Планирование целей целесообразно осуществлять во всех временных горизонтах (25 лет, 10 лет, 5 лет, 1 год) с использованием трех основных методов планирования: директивное («сверху»), индивидуальное («снизу»), комбинированное («сверху вниз»).

Классификация целей позволяет выделить грушюобразующие факторы и определить глобальные цели для региона и дифференцировать их по подсистемам региона и социальным группам.

Выявление и ранжирование проблем социально-экономического развития является сложной научной задачей, которая должна решаться в проекте методом системного анализа. На первом этапе определяется перечень глобальных проблем, разбитых по шести макроподсистемам региона, внутри которых выделены локальные проблемы (комплексы задач). На втором этапе проводится экспертная оценка глобальных проблем (подсистем) и локальных проблем (комплексов задач) региона с привлечением высококвалифицированных экспертов: руководителей департаментов администрации; депутатов законодательных органов, руководителей муниципальных предприятий и организаций; крупных ученых-консультантов.

Нами разработана методика программно-целевого управления, позволяющая проводить декомпозицию глобальных целей региона до конкретных критериев качества жизни населения региона (около

100 критериев). Общая схема стратегических целей и критериев управления регионом показана на рис. 5.6.

Исходными данными для исследования целей являются: социально-экономическое положение региона; общая схема декомпозиции целей развития; схема классификации стратегических целей развития региона; схема взаимосвязи макроподсистем региона; классификация целей организации; схема декомпозиции целей человека; схемы классификации критериев эффективности по макроподсистемам.

Концептуальной основой выявления и ранжирования проблем социально-экономического развития могут быть следующие этапы исследования:

1. В результате диагностического анализа показателей региона формируется перечень глобальных проблем социально-экономического развития.

2. По каждой глобальной проблеме разрабатывается анкета, включающая перечень локальных проблем развития, ранжирование которых позволяет выделить приоритеты социально-экономического развития.

3. Подготавливается экономико-статистический материал, раскрывающий динамику показателей региона.

4. Формируется группа квалифицированных экспертов, способная провести ранжирование глобальных и локальных проблем развития региона. В нее включаются руководители департаментов региона, крупных предприятий и организаций и ученые-консультанты, ответственные за разделы проекта.

5. Экспертная группа анализирует показатели региона и методом экспертных оценок проводит ранжирование социально-экономических проблем региона.

6. Методом ранговой корреляции проводится обработка экспертных оценок и даются ранги важности и средние баллы глобальных проблем.

7. Результаты ранжирования проблем используются для проведения «Аукциона стратегических идей управления», позволяющего сформулировать альтернативные идеи и определить пути решения глобальных и локальных проблем развития региона.

Для решения проблем развития региона разрабатывается «банк идей управления», предусматривающий набор альтернативных решений с освещением опыта их применения и экономического

обоснования эффективности предлагаемых мер. «Банк идей»¹ разрабатывается по шести крупным макроподсистемам региона, а внутри них — по подсистемам (отраслям народного хозяйства) и локальным проблемам. Всего предлагается более 500 идей развития региона.

Путем компьютерной выборки идей из «банка данных» можно подобрать перечень альтернативных решений и провести их экономическое обоснование по предмет последующего использования и разработке стратегии.

Анализ внешней и внутренней среды региона. Научное изучение внешней среды (макросреды) осуществляется на основе комплексного социального, технического, экономического и логического анализа (от сокр. англ. STEP). Процесс стратегического планирования — это процесс формирования мыслей и целей, выбора специфических стратегии для определения и получения необходимых ресурсов и их распределения с целью обеспечения эффективной работы системы в будущем. Сущность процесса планирования стратегии сводится к поиску ответов на вопросы: каково настоящее положение региона и ситуация, в которой он находится? в каком положении руководство региона хочет видеть его в будущем? какие препятствия могут возникнуть на пути к поставленной цели? что и как нужно сделать, чтобы достичь поставленных целей? как следует управлять реализацией стратегии?

Ответы на данные вопросы в первую очередь лежат в анализе основных факторов макросреды (STEP-анализ) и значимых факторов внутренней среды.

STEP-анализ проводится путем анализа мнений участников («мозгового штурма» в ходе деловой игры с последующим обобщением полученных результатов и ранжирования факторов. Анализ результатов осуществляется в два этапа: определение мнения команды (8-10 человек); определение мнения всех участников деловой игры «Стратегия».

Результаты STEP-анализа являются основой для разработки конкурентных преимуществ региона и раздела «Маркетинг региона».

Исходными данными для STEP-анализа являются: стратегические цели и критерии; социально-экономическое положение региона; анкета «Ранжирование глобальных проблем

региона»; анкета «Ранжирование локальных проблем макросистемы»; анкета «СТЕР-анализ»; бланк данных «Проблемы — идеи — опыт»; бланк «Аргументация стратегических идей»; расчет экономической эффективности стратегических идей.

Анализ внешней среды включает предварительный отбор социальных, технологических, экономических и политических факторов. Ученые-консультанты формируют предполагаемые сценарии (варианты) развития региона на ближайшие 5-10 лет. Перечень факторов и сценариев развития региона предлагается руководству города для экспертизы в форме деловой игры «СТЕР-анализ». Анализ результатов работы команд осуществляется в два этапа, на которых соответственно определяются мнения всех участников и мнения команд. При этом определяется состав основных значимых факторов макросреды и статистические характеристики результатов их ранжирования (оценки)

10.8 Стратегическое планирование регионального развития

Стратегический план развития региона — это управленческий документ, который содержит взаимосвязанное описание различных аспектов деятельности по развитию региона. Подготовка такого документа предусматривает:

- постановку целей развития региона;
- определение путей достижения поставленных целей;
- анализ потенциальных возможностей, реализация которых позволит достичь успехов;
- разработку методов организации движения по избранным направлениям;
- обоснование рациональных способов использования ресурсов.

Стратегический план социально-экономического развития региона — это индикативный документ, который позволяет администрации региона и региональному сообществу действовать совместно. Это — документ не исключительно администрации, а в большем мере всех субъектов процесса регионального развития, включая экономических агентов и участников политического процесса. Это не директива сверху, направленная от региональной администрации к предпринимателям и жителям региона, а

ориентир, выработанный с участием всех агентов экономической деятельности.

Такой план предусматривает взвешенные и согласованные действия всех субъектов по решению имеющихся проблем. Он представляет собой инструмент налаживания партнерских отношений, механизм определения и осуществления эффективных стратегических действий во всех сферах жизни региона.

К основным характеристикам стратегического плана социально-экономического развития региона относятся:

- выделение сильных и слабых сторон региональной экономики, стремление усилить, развить, сформировать конкурентные преимущества региона с ориентиром прежде всего на создание лучших условий жизни людей;

- краткие идеи и принципы, которые ориентируют производителей товаров и услуг, инвесторов, администрацию и население, помогая им осуществлять решения, базирующиеся на видении будущего развития;

- партнерское взаимодействие всех региональных сил.

Составляющей стратегического плана развития региона должен стать прилагаемый к нему план действий администрации по реализации намеченных мероприятий.

Этапы разработки стратегического плана социально-экономического развития региона включают:

- 1) оценку достигнутого уровня и особенностей социально-экономического развития региона, предполагающую также проведение анализа региональной ресурсной базы этого развития;

- 2) выработку концепции развития экономики региона, проработку сценариев модернизации регионального хозяйства в целях адаптации последнего к новой системе межрегиональных связей и взаимозависимостей;

- 3) выбор и обоснование направления перспективного развития региона.

Эти направления классифицируются в зависимости от возможных, определенных на основе предварительного анализа сценариев перспективного развития, основанных на расчетах различных вариантов специализации регионального хозяйственного комплекса.

Исходным пунктом разработки концепции должно стать определение целей развития региона, а также его отраслевых

приоритетов («полюсов» развития региона). Основная цель развития региона видится в решении проблемы самодостаточности региона, т.е. способности самостоятельно выполнять полный набор функций, определенный его статусом.

Основной целевой установкой стратегического плана развития региона является повышение уровня и качества жизни населения региона. Для повышения жизненного уровня населения предлагается формирование и выполнение «социального заказа». В понятие «социальный заказ» входит набор услуг, необходимых для обеспечения нормальной жизнедеятельности населения.

Для реализации этой установки разрабатываются следующие нормативы:

- достигнутые в настоящее время нормативы потребления товаров и услуг;
- фактический уровень потребления в развитых странах;
- рациональные нормативы.

В грубо обобщенном виде альтернативы регионального развития можно определить следующим образом:

1) стратегия роста, которая осуществляется путем значительного ежегодного превышения уровня краткосрочных и долгосрочных целевых параметров над уровнем показателей предыдущего года (она применяется, как правило, в динамично развивающихся регионах, имеющих значительный потенциал);

2) стратегия ограниченного роста, для которого характерно установление целей от достигнутого уровня, скорректированного с учетом инфляции (эту стратегию выбирают в основном регионы со стабильной экономической ситуацией, не желающие сильно рисковать в выборе вариантов развития);

3) стратегии сокращения (эту альтернативу выбирают в случае неизбежной стагнации производства в регионе в целях смятения негативных последствий и называют стратегией последнего средства, поскольку уровень поставленных целей ниже достигнутого

В этой стратегии может быть несколько вариантов: санация или полная ликвидация неэффективных производств; отсечение лишнего, т.е. свертывание тех производств, экономическая неэффективность которых обуславливает падение результатов по региону и целом; сокращение и переориентация; ликвидация части

произволен) с направлением высвобождаемых средств в перепрофилированные и модернизированные предприятия региона.

Определение «полюсов» регионального развития является важнейшей задачей при разработке стратегии развития региона. Главным направлением реформирования экономики большинства регионов на современном этапе выступает постепенное движение к формированию нового общественного уклада постиндустриального типа на основе использования новых технологических способов производства в условиях многоукладной социально ориентированной экономической системы с современными характеристиками качества жизни населения и с активной ролью государственных органов в регулировании экономики.

Важным принципом развития отраслей социальной сферы будет снижение давления данных отраслей на бюджет региона с одновременным увеличением финансирования данных отраслей в бюджете.

Реализация этого положения означает:

- расширение возможных источников финансирования отраслей социальной сферы, привлечение для этого средств населения и предприятий на взаимовыгодных условиях вплоть до создания предприятий со смешанным капиталом в бюджетных отраслях социальной сферы;

- снижение затратности социальной сферы за счет режима экономии ресурсов, проведение адресных социальных мероприятий, структурной перестройки и расширения самоокупаемых видов деятельности, в связи с чем учреждения и предприятия социальной сферы должны пользоваться режимом налоговых льгот и наибольшего благоприятствования;

- проведение политики развития конкуренции на рынке социальных услуг с обязательным контролем органов регионального управления за качеством услуг; стимулирование создания конкурентной среды на монопольных рынках социальных услуг; проведение конкурсов и торгов за право выполнения социальных услуг; формирование муниципального заказа на социальные услуги по всем основным видам социальной сферы.

Регион должен более активно участвовать в формировании приоритетных направлений по развитию предприятий всех форм собственности и уровней подчинения. В основу должно быть заложено преимущественное развитие отраслей, работающих для

обслуживания населения. И связи с этим реструктуризация промышленности, особенно крупных предприятий, должна предусматривать поддержку тех предприятий, которые в результате проводимых исследований рынка имеют] - реальный платежеспособный спрос на продукцию. Необходимы также поддержка инновационного типа развития и налаживание конкурентоспособных на других рынках производств.

Для решения задачи реструктуризации промышленности на первых этапах предусматривается выделение приоритетных отраслей экономики и предприятий-лидеров, позволяющих обеспечить сбалансированный рост производства по всем отраслям. Поддержка предприятий-лидеров позволит создать необходимую финансовую устойчивость экономики региона, станет источником увеличения занятости населения, обеспечит работой предприятия сопутствующих отраслей по кооперационным связям, сконцентрирует финансовые ресурсы на прорывных направлениях экономики, не распыляя их. Такая поддержка предполагает более тесные связи между предприятиями как одной отрасли, так и в рамках межотраслевой кооперации с целью поэтапного включения и процесс развития всех предприятий региона.

Реструктуризация промышленности предполагает увеличение гибкости и адаптивности предприятий, поддержку малого и среднего предпринимательства.

Производства массового и крупносерийного характера в большинстве отраслей промышленности в условиях кризиса недостаточно рентабельны. Поэтому необходима поддержка политики сокращения масштабов производства с одновременным увеличением числа малых предприятий в различных сферах деятельности.

Проведение политики диверсификации позволит на базе крупных промышленных предприятий сформировать несколько средних и малых, более эффективно использующих те же производственные мощности. Однако это возможно лишь при условии создания определенного механизма реализации процедуры разукрупнения предприятия и разделения собственности. Одним из вариантов такого механизма является создание на базе крупных предприятий промышленной группы с управляющей компанией, отвечающей на решение совместных задач и вмешивающейся в

деда каждого предприятия только в рамках своих полномочий. Поддержка малого и среднего предпринимательства необходима для проведения регионом политики по созданию рабочих мест без снижения эффективности производства и производительности труда. Малое предпринимательство, особенно в области производства и сферы услуг, имеет большие резервы для обеспечения занятости населения.

Одной из целей реструктуризации экономики является насыщение товарного рынка, достижение которого невозможно без поддержки местных товаропроизводителей и производств, работающих в условиях, замкнутых на рынке региона.

Поддержка местных товаропроизводителей ориентирована на обеспечение стабильности экономики, ее стратегической независимости от внешних рынков, концентрацию финансовых потоков в регионе и, как следствие, обеспечение стабильности его бюджета. Изменение направления поддержки в сторону внутреннего производства и потребления не означает ориентации на замкнутость рынка, что практически нереально в условиях мировой глобализации экономических связей. Речь идет о корректировке экономических связей, устранении диспропорции между ввозом и вывозом продукции с точки зрения ее общественной полезности и влияния на экономику региона.

Создание кооперационных структур в виде максимально замкнутых в пределах региона технологических цепочек производителей продукции позволит обеспечить более полную загрузку производственных мощностей, снизить издержки, получить экономию на налогах.

Реструктуризация экономики страны на современном этапе невозможна без поддержки ресурсосберегающих и энергосберегающих производств, проведения политики ресурсосбережения. Высокая материалоемкость и низкая эффективность использования ресурсов являются одним из главных препятствий роста производства в условиях ориентации на платежеспособный спрос, поэтому ресурсосбережение можно рассматривать как основной критерий оценки целесообразности мер по реструктуризации и развитию данного производства. С этой целью предлагается создание механизма сопоставления ресурсных затрат по всем проектам развития. Предприятия должны обосновывать в расчетах затраты ресурсов и раскрывать

альтернативные возможности по их использованию, особенно в случае получения инвестиционных кредитов.

Требуют решения проблемы межбюджетных отношений, распределения дотаций и трансфертов по регионам страны. Для реализации этого направления необходима политика жесткого контроля за доходами и расходами региона и должна быть повышена эффективность управления имуществом региона.

Повышение эффективности регионального хозяйства возможно также через повышение производительное и загрузки и эффективности использования производственных мощностей, чего можно достичь за счет внедрения интенсивных технологий и, как следствие, сокращения расходов.

Долгосрочным перспективным направлением реализации данных мероприятия является достижение финансовой стабильности регионального бюджета, изменение его структуры, изыскание дополнительных источников финансирования.

Ос по иными составляющими стратегии социально-экономического развития должны стать:

- проведение целенаправленном структурной, научно-технической и инвестиционной политики;
- решение социальных проблем при реформировании экономики;
- стимулирование деловой активности реального сектора экономики.

Главным направлением экономической политики является создание среднего класса собственников.

Структурная перестройка отечественной промышленности возможна на базе организационно-экономической реорганизации научно-технического комплекса, становления эффективной системы исследований и разработок, активизации на этой базе науки и реализации ее достижений в жизнь.

Решение социальных проблем является важнейшим критерием эффективности проводимых в стране реформ.

В зависимости от временного горизонта могут ставиться те или иные целевые установки и намечаться мероприятия по решению социальных проблем:

- в рамках долгосрочной перспективы глобальной целевой установкой при проведении социальной политики является

приложение уровня жизни населения к стандартам постиндустриального общества;

- и качестве оперативной цели можно поставить задачу обеспечения условий для физического выживания людей, предотвращения социального взрыва в обществе.

И области стимулирования деловой активности в реальном секторе экономики важнейшими мерам являются:

- установление в законодательном порядке минимальных размеров гарантированной заработной платы, которая отражает цену неквалифицированного труда и должна быть ориентирована на прожиточный минимум в стране; приведение параметров Единой тарифной сетки в соответствие с величиной прожиточного минимума;

- законодательное определение способа и порядка индексации доходов населения в целях сохранения реальной покупательной способности Денежной заработной платы в условиях инфляции;

- сокращение имущественного расслоения населения, преодоление необоснованно высоких различий в уровнях доходов зажиточной части и бедных слоев населения.

10.9 Индикативное планирование регионального развития

Активизация экономической деятельности региона в условиях переходной экономики объективно предполагает ускоренную трансформацию традиционных административно-командных механизмов государственного управления в новые, демократические, рыночные формы регулирования.

Индикативное планирование представляет собой процесс формирования системы показателей, характеризующих состояние и развитие экономики региона, соответствующее направлениям государственной социально-экономической политики.

Индикативный план — это инструмент ориентации предпринимательского сектора в выборе наиболее эффективных путей развития. Он предусматривает разработку мер государственного воздействия на социальные и экономические процессы с целью достижения установленных индикаторов. Показатели индикативного плана не имеют директивного

характера. Он содержит ограниченное число обязательных заданий и носит¹ в значительной мере нацеливающий характер.

В качестве важнейших индикаторов социально-экономического развития используются показатели, характеризующие динамику, структуру и эффективность экономики, состояние финансов, денежного обращения, рынка товаров и ценных бумаг, движение цп, занятость, уровень жизни населения, внешнеэкономические связи и т.д.

Объектом планирования в регионе является комплекс отраслей, находящихся на ее территории, а целью планирования — обеспечение их эффективного и пропорционального развития, исходя из потребностей производства и решения социальных вопросов.

При разработке индикативного плана региона используется целый ряд документов, имеющих вспомогательный характер: баланс трудовых ресурсов, прогноз научно-технического прогресса и его социально-экономических последствий, расчет экономической эффективности, внутренний спрос на наиболее важные товары и ресурсы. Принимаются во внимание итоговые показатели социального развития, показатели государственного и регионального заказов, квоты и лимиты, рассчитанные по региону.

Факторами, определяющими характерные черты индикативного плана региона, является: мобильность производства и транспортных издержек, жесткость региональной структуры затрат, предположение мобильности некоторых отраслей, учет транспортных издержек.

10.10. Региональных комплексных программ развития и их структура

К настоящему времени в республике значительный опыт разработки региональных программ. Несмотря на различия в ведомственной и территориальной принадлежности, их разработка должна проводиться на единой методологической основе, а различия в методических подходах к их составлению должны быть обусловлены учетом специфики особенностей развития соответствующих хозяйственных комплексов и территорий.

Обострение проблем регионального развития РУз связано с первоочередной необходимостью устранения неоправданной

неравномерности социально-экономического положения регионов, потребностью освоения природных ресурсов, поддержания экологического равновесия, совершенствования территориальной структуры хозяйства, обеспечения занятости населения и т.д. В этих условиях оправдано использование новых эффективных методов воздействия на экономику, в частности программно-целевого прогнозирования, которое позволяет квалифицированно и надежно, в сжатые сроки решать стратегические проблемы развития отдельных районов в увязке с единой региональной политикой государства.

Разработка региональных программ — это целенаправленный процесс мобилизации всех возможностей регионов различных таксономических уровней.

Региональные программы представляют собой разновидность целевых комплексных программ и служат инструментом регулирования и управления региональной стратегией экономического, социального и научно-технического развития, формой хозяйственной деятельности, способом приоритетной концентрации ресурсов для решения неотложных, первоочередных проблем.

Различают следующие виды региональных программ: межгосударственные, государственные и собственно региональные, формируемые и реализуемые по отраслевому признаку и комплексные. Узкоспециализированные программы, как правило, разрабатываются в составе целевых программ.

Сумма финансовых ресурсов по источникам финансирования и других ресурсов по региональным программам составляет общую потребность в них в целом по республиканской целевой программе. В комплексные программы социально-экономического развития регионов включаются все узкоспециализированные программы, по соответствующему региону позволяют произвести увязку всех узкоспециализированных программ по потребности во всех видах ресурсов и определить приоритетность их решения по срокам.

Региональные программы классифицируются по следующим признакам: территориальная принадлежность, функциональная ориентация, содержание решаемых проблем, масштабность программной задачи, отраслевая локализация, характер возникновения проблем и др. Выделение признаков и соответствующих им классов программ служит условием поиска

общих закономерностей и процессе их формирования и реализации. Классификационные признаки отражают содержание проблемы, характеризуют объекты программ, особенности управления ими и т.д.

Каждая региональная программа характеризуется одновременно несколькими классификационными признаками. Например, конкретная региональная (местная) программа может быть по территориальной принадлежности — областной; по функциональной ориентации — экологической; по масштабности проблемы — узкоспециализированной; по продолжительности — среднесрочной и т.д. (рис. 7)

Вместе с тем изучение практики программирования на местах свидетельствует о недостатках в использовании этой формы хозяйствования: перенос способов общегосударственного программирования на региональный уровень; бессистемность в разработке и принятии территориальных программ; попытки одновременной реализации чрезмерно большого количества не увязанных между собой мелких и частных программ; отсутствие объективной экспертизы программ; завышенные потребности в финансовых и материально-технических ресурсах; отсутствие расчетов потребности во всех видах обеспечивающих средств и эффективности их использования; зачастую игнорирование учета ресурсного потенциала регионов и реальных возможностей государственной поддержки при формировании проектов; нереальные сроки завершения программ и отдельных мероприятий; отсутствие организационно-управленческих и нормативно-законодательных основ регионального программирования; разработка региональных программ в условиях острого дефицита информации и невозможности учета всех объективных факторов на стадии проектирования; отсутствие статистики по выполнению программ.

Совершенствование программирования предполагает решение целого комплекса вопросов, связанных с изменением методологии и технологии управления, преобразованием организационных структур, разработкой определенной системы стимулов и экономических нормативов с учетом требований рынка. Устанавливаются общий порядок и правила разработки и реализации региональных (республиканских, краевых, областных, городских и т.д.) программ.

Уровень значимости	Межгосударственные Государственные Собственно региональные	
Территориальная принадлежность	Внутрирегиональные	Республиканские
		Областные
	Межрегиональные	Городские Автономные образования
Функциональная ориентация	Научно-технические (инновационные) Социально-экономические Производственно-технические Инвестиционные Организационно-хозяйственные Экологические	
Содержание решаемых проблем (основное назначение)	Эффективное использование производственного потенциала Формирование территориально-производственных комплексов Сглаживание порайонных различий по показателям уровня развития и условий жизни Создание новых производств и рабочих мест	
Масштабность программной проблемы	Комплексные (многоаспектные) Узкоспециализированные (моноцелевые)	
Отраслевая локализация	Межотраслевые (многоотраслевые) Отраслевые Подотраслевые	
Характер возникновения проблемы	Планово-прогнозные Экстренные Конъюнктурные	
Период действия	Долгосрочные (свыше пяти лет) Среднесрочные (от года до пяти лет) Краткосрочные (до года)	
Источник финансирования	Централизованно финансируемые Финансируемые из средств местного бюджета Прочие источники финансирования Смешанное финансирование	
Эффективность финансирования	Самоокупаемые Дотируемые	
Временной аспект реализации проблемы	Перманентные Ограниченные во времени (разовые)	
Приоритетность	Первоочередные Временно отложенные	
Включение внешних связей	Внутренние (внутригосударственные) Внешние (межгосударственные)	
Статус	Часть межгосударственной, государственной программы Самостоятельные (местные)	

Рис. 7. Классификация региональных программ (по данным Института микроэкономики)

Специфика региональных программ заключается в том, что они формируются и реализуются на уровне республик, краев, областей, городов республиканского значения, обусловлены общегосударственными и территориальными интересами. Отбор региональных проблем для программирования проводится, как правило, территориальными органами власти и управления. Программные мероприятия осуществляются в границах географически ограниченного региона, единицы административно-территориального деления РУЗ (республика, область, города значения). Управляют проектированием и реализацией программ структуры исполнительной власти региона. Финансирование программ осуществляется в основном за счет субсидий государства — в том случае, когда проблема имеет республиканское значение и не может быть решена только за счет средств региона; используются также другие источники финансирования (иностранные инвестиции, частные капиталовложения и др.).

Региональные программы отличаются относительно небольшими по сравнению с государственными программами объемами работ и ресурсных затрат и обладают строгой целевой направленностью, точной адресностью, конкретным ограничением временных интервалов и увязываются с общегосударственной концепцией регионального развития и региональной политикой РУЗ. Программы одного региона согласовываются с системой аналогичных и связанных программ приграничных территорий. Механизм реализации программ вписывается в комплекс хозяйственно-рыночных отношений региона и систему. Основные задачи региональных программ:

- выравнивание межрайонных различий по показателям экономического, социального и научно-технического развития;
- формирование оптимальной территориальной и отраслевой структуры экономики;
- сбалансированное (бездефицитное) региональное хозяйствование в условиях рынка;
- максимально полное и эффективное использование природных, материальных и трудовых ресурсов региона;
- развитие производств и сфер в соответствии с государственной селективной структурной политикой;
- охрана окружающей среды.

- преодоление последствий стихийных бедствий и техногенных аварий;

- формирование инфраструктуры информационного обеспечения органов управления и хозяйствующих субъектов;

- духовное возрождение регионов, сохранение их исторического наследия, укрепление культурного потенциала, стабилизация общественно-политической и правовой обстановки.

Состав и структура комплексной программы социально-экономического развития региона представляют собой перечень и взаиморасположение разделов, отражающих содержательную и функциональную характеристики принятого к реализации программного проекта.

Рассмотрим пример такой программы.

Раздел 1. Анализ и оценка сложившейся социально-экономической ситуации региона. Рассматриваются социально-экономическая ситуация и ее последствия для региона и выделяются приоритетные проблемы, подлежащие решению на программной основе.

Раздел 2. Оценка природных ресурсов и состояния окружающей среды. Описываются имеющиеся в регионе природные ресурсы (земельные, водные, лесные, топливно-энергетические, минеральные, сырьевые и т.д.), их количество, возможности использования для внутрирегиональных целей и вывоза за пределы региона, экологическая ситуация в регионе и мероприятия по ее оздоровлению. Выделяются приоритетные проблемы, подлежащие решению на программной основе.

Раздел 3. Состояние демографической ситуации и рынок труда в регионе. Выделяются приоритетные проблемы, подлежащие решению на программной основе.

Раздел 4. Концепция социально-экономического развития региона. Выполненные в предыдущих разделах анализ социально-экономического развития региона и оценка природных ресурсов, состояния окружающей среды, демографической ситуации и рынка труда дают представление о современных масштабах и структуре хозяйства региона, его материально-производственной базе, выявленных диспропорциях в экономике, а также дают прогноз численности трудовых ресурсов и возможностей использования природно-ресурсного потенциала, позволяющий с учетом тенденций технического прогресса и выдвигаемых перед регионом

хозяйственных задач выработать и сформулировать концепцию (прогнозный замысел) социально-экономического развития региона на расчетную перспективу.

Главным содержанием концепции должны быть принципиальное (вариантное) определение направлений наиболее рационального использования крупных и эффективных ресурсов, оценка на этой основе сравнительной экономичности различных отраслей и установление путей правильного формирования всего хозяйственного комплекса.

Раздел 5. Основные целевые подпрограммы. Выделяются основные для региона целевые подпрограммы, которые могут формироваться по отраслевому, функциональному и проблемному признакам.

Основные подпрограммы для области:

- 5.1. Транспортный комплекс.
- 5.2. Рыбопромышленный комплекс.
- 5.3. Лесопромышленный комплекс.
- 5.4. Агропромышленный комплекс.
- 5.5. Машиностроительный комплекс.
- 5.6. Курортно-рекреационный комплекс.
- 5.7. Топливно-энергетический комплекс.
- 5.8. Социальный комплекс.
- 5.9. Строительный комплекс.

5.10. Основные направления решения экономических проблем.

В каждой из этих подпрограмм определяются цели и задачи, конечные результаты, которые должны быть достигнуты на основе сосредоточения ориентированных в пространстве и во времени этапов ее выполнения. Каждое программное мероприятие оценивается соответствующими количественными и качественными показателями.

Раздел 6. Механизм осуществления программы. Излагается взаимоувязанный комплекс мер и действий, экономических рычагов, обеспечивающих решение проблемы. Механизм определяется на основе рассмотрения и сопоставления альтернативных вариантов. Разрабатывается прогнозная модель программы.

Раздел 7. Ресурсное обеспечение программы. Содержит расчеты предстоящих затрат (финансовых — по источникам поступления; материальных — по видам продукции; природных условий и

ресурсов — по климатическим условиям, земельным, водным, растительным, топливно-энергетическим и минерально-сырьевым ресурсам; трудовых ресурсов — по профессионально-квалификационным группам; информационных — по видам; временных — по срокам). Из общего объема ресурсов выделяется та их часть, которая поступает из собственных источников.

Раздел 8. Координация программных мероприятий. Обеспечивается согласование действий всех организаций, участвующих в осуществлении программы. Даются обоснования по организации сотрудничества региона, выполняющего программы, с сопредельными территориями РУЗ зарубежными государствами.

Раздел 9. Оценка эффективности осуществления программы. Проводятся расчеты экономической эффективности программы.

Раздел 10. Организация, формы и методы управления программой. Разрабатываемая организационно-функциональная структура управления формируется с учетом специфики программы и региона.

Разделы программы содержат необходимые обоснования и пояснения. Они формируются в целом на весь период реализации программы и по годам. Для долгосрочных программ первоначальная разбивка осуществляется по годам, последующая — по более продолжительным срокам.

Каждое программное задание и программа в целом оцениваются системой количественных и качественных показателей, из которых используются следующие:

- показатели целевой программы;
- показатели эффективности конечных результатов, где оцениваются экономические, социальные, научно-технические, экологические и другие эффекты, в полной мере отражающие полезность (ожидаемую, полученную) осуществления программы, эффективность обслуживания ею соответствующих пользователей. Различают показатели прямого эффекта (результат от реализации программы); перераспределенного эффекта (воздействие программы на сопряженные сферы деятельности); полного эффекта (сумма прямого и перераспределенного эффекта). Показатели эффекта программы могут быть как абсолютными, так и сравнительными (исчисляются как прирост по сравнению с началом осуществления программы). Для характеристики

конечных результатов могут быть использованы также показатели, отражающие отношение эффекта к затратам;

- специфические показатели, необходимость и состав которых устанавливаются в зависимости от характера и особенностей каждой программы;

- показатели выполнения работ в рамках программы (этапы и промежуточные результаты);

- параметры и оценки клиентских групп, характеризующие пользователей программы;

- показатели ресурсных (финансовых, материально-технических, природных, трудовых, информационных, временных) затрат, необходимых для выполнения заданий программы. Оцениваются прямые затраты (связанные с компенсацией негативных последствий программы) и общие затраты (сумма прямых и сопряженных затрат за вычетом доходов, полученных по программе).

Помимо названных показателей разрабатываются формулировки программных мероприятий и работ, отдельных ее подпрограмм, а также другие показатели, необходимые для эффективного управления программой.

Процесс отбора территориальных проблем, подлежащих решению на программной основе, включает в себя три основных этапа:

- 1) отбор региональных проблем, требующих решения;
- 2) обоснование возможности решения проблем программным методом;
- 3) независимая экспертная оценка целесообразности решения проблем программным методом.

Отбор проблем подразумевает следующие процедуры:

- комплексное изучение принятой концепции и прогнозов функционирования экономики региона;

- анализ складывающейся социально-экономической ситуации (экономический потенциал, внутренние и внешние тенденции развития, динамика товарного рынка, движение основных фондов производства, конъюнктура межрегиональных связей и внешней торговли, уровень удовлетворения производственных, научных, социальных потребностей и др.);

- определение узких мест в хозяйстве региона, порождающих проблемные ситуации (фиксация неудовлетворенности какой-либо

потребности, разрыв между желаемым и достигнутым уровнями развития и др.);

- выделение и описание проблем, требующих неотложного решения;

- структурный, качественный анализ выделенных проблем (выявление соподчиненности и взаимосвязей выделенных проблем);

рассмотрение проблем, подлежащих решению в увязке с совокупностью уже решаемых региональных проблем.

Обоснование возможности решения проблем программным методом включает:

- разработку рекомендаций об объективной возможности решения проблем программно-целевым методом (выявление наличия у проблем программных признаков — конечности во времени реализации, локализуемост и проблемного объекта, неразрешимости проблемы в заданные сроки на основе других методов и форм управления и др.);

- анализ преимуществ и недостатков использования программно-целевого метода для устранения выявленных проблемных ситуаций применительно к условиям региона;

- обобщение и систематизацию накопленного в регионе опыта применения программно-целевого метода;

- оценку возможности использования программно-целевого подхода в регионе в условиях рыночных отношений.

Экспертная оценка целесообразности решения проблем программным методом содержит следующие процедуры:

- предварительная ресурсная оценка каждой из предлагаемых к решению проблем (потребность в финансовых, материальных, земельных, трудовых, информационных и временных ресурсах);

- определение ресурсных возможностей региона и сопоставление их с потребностями для решения проблем;

- расчет полезной результативности решения каждой из проблем, конкретизация конечных результатов;

- определение экономической эффективности реализации проблем программным методом;

- ранжирование проблем для программирования по значимости и приоритетности, формирование каталога проблем;

- принятие решения о разработке конкретных программ. Технология разработки региональных целевых комплексных программ проходит следующие основные этапы:

Формирование перечня одновременно реализуемых программ и принятие решения об их разработке. Перечень составляется на основе отобранного и согласованного с экспертизой списка территориальных проблем, подлежащих решению на программной основе. Формируется банк целевых программ территории. Рекомендуются не принимать к единовременной реализации избыточное количество программ, превышающее ресурсные возможности, реализуемые текущими мерами. Предлагается на этапе формирования перечня программ затратить больше усилий и средств для обоснования целесообразности их разработки, установления оптимальных параметров, увязки с другими потребностями региона, а также с образом жизни и обычаями людей. Непроработанные решения, как показывает опыт, влекут за собой неоправданные, невозместимые потери;

2) *определение органа программно-целевого управления,* ответственного за формирование и реализацию программы. Определяются функциональный «Заказчик» и «Исполнитель» программы. Взаимоотношения между «Заказчиком» и «Исполнителем» регламентируются на основе заключаемых контрактов на разработку конкретной программы;

3) *определение головного разработчика проекта программы и соисполнителей.* Выбор головного разработчика (как правило, научно-исследовательская проектная организация, специально созданная комиссия, рабочая группа) целесообразно проводить на конкурсной основе по согласованию с «Заказчиком» и ответственным «Исполнителем». Головным разработчиком могут быть как местная организация (всех форм собственности), так и специализированные организации других регионов или творческие коллективы, составленные из представителей разных ведомств и имеющие соответствующий опыт решения поставленных в программе проблем. К участию в конкурсе допускаются организации государственного (ведомственного) подчинения. Головной разработчик осуществляет организационное и научно-методическое руководство деятельностью всех соисполнителей, ответственных за подготовку отдельных программ; формирует проект территориальной программы в сводном виде и представляет его заказчику. Соисполнители подбираются с учетом их статуса и полномочий, наличия квалифицированных кадров и опыта аналогичных работ. Взаимоотношения головного разработчика и

соисполнителей также регламентируются контрактами с «Исполнителем» программы;

4) *разработка технического задания на проектирование программы.* На основе утвержденного перечня программ организация-заказчик подготавливает и выдает главному разработчику исходное задание на формирование региональной программы, которое должно содержать:

- развернутую формулировку главной цели, основных подцелей и задач программы с количественно определенными конечными показателями;

- примерный состав программы в рамках региона;

- ориентировочный состав предприятий (организаций), участвующих в реализации программы;

- ориентировочную потребность в материально-технических, топливно-энергетических, земельных, трудовых ресурсах и прочих видах ресурсов;

- объем предполагаемых затрат на разработку программы с указанием источников и порядка финансирования;

- указания по организации разработки, согласованию и рассмотрению программы и др.

Главной разработчик, руководствуясь исходным заданием, подготавливает и согласовывает «Заказчиком»:

- общую схему программы и организационный план ее составления;

- координационный план, в котором для всех соисполнителей определяют содержание, порядок и сроки завершения работ по проектированию, объемы и источники их финансирования;

- необходимые методические материалы, формы и показатели для соисполнителей;

5) *проектирование программы.* Проектирование осуществляется на стадии планово-бюджетных расчетов и начинается с детального анализа исходного состояния проблемы и прогноза экономических и других последствий. На основе предпрограммных проработок (схемы развития и размещения производительных сил районов, схемы формирования территориально-производственных комплексов, научно-исследовательские и проектно-исследовательские разработки и др.) изучаются состояние проблем, формы и способы ее решения, производится отбор исходной информации, необходимой для проведения последующих оценок и расчетов.

Основа анализа — изучение ретроспективы состояния проблемы. Привлекаются динамические ряды показателей, характеризующих, например, уровни удовлетворения потребностей в программном продукте (продуктах) за предшествующие годы; затраченные ресурсы на покрытие этих потребностей; отставание от нормативного уровня; состояние производительных сил; выявление устойчивых тенденций в изменении этих показателей и характеристик. Строится аналитическая картина состояния проблемы. Анализ призван сравнить состояние аналогичных проблем в других регионах. Устанавливаются возможности заимствования опыта, целесообразного привлечения специалистов, программнопроектных материалов, связанных с осуществлением аналогичных программ. При необходимости проводятся экологический анализ и оценка последствий выполнения программы.

Учитываются последние и краткосрочные прогнозируемые достижения НТП. В краткосрочных программах отражаются факторы нестабильности экономики (кризис, инфляция).

Уточняются и детализируются конечные цели программы. Для обеспечения достижения конечных целей формируется комплекс подцелей. Обеспечивается сопоставимость целей и подцелей по масштабу и значению. Уточнение целей осуществляется экспертно. Цели и подцели программы строятся и разворачиваются в соответствии с сутью программной проблемы. Рекомендуется прорабатывать иерархическую структуру целей и задач программы с тем, чтобы построить «дерево целей». Иначе говоря, композиция целей программы включает главную цель, указание на подцели первого и второго уровней и целевые задачи, обеспечивающие достижение подцелей. При этом совокупность целей и задач строится сверху вниз по правилам дезагрегации и снизу вверх по правилам агрегации.

Построение целей и целевых задач проводится с применением как расчетных процедур, так и неформализованных, чисто экспертных оценок.

Предлагаются способы достижения целевых показателей с учетом ресурсных (материально-технических, земельных, трудовых, финансовых) требований. Приводятся расчеты потребностей по всем видам ресурсов, устанавливаются способы их покрытия. Осуществляются вариантные расчеты, различающиеся

путями, средствами, сроками и другими параметрами достижения поставленной цели. Проводятся расчеты по обоснованию наиболее эффективных путей и средств достижения поставленных целей исходя из минимизации затрат. Оцениваются экологические последствия программных решений. В конечном итоге рекомендуется вариант, отобранный по большинству критериев.

Если явные предпочтения вариантов отсутствуют, то результаты альтернативного прогнозирования учитываются для более детального последующего рассмотрения проекта. При этом обеспечивается максимальное участие всех сторон, заинтересованных в решении проблемы или способных провести независимую экспертизу проекта.

Оцениваются конечные экономические и социальные результаты, эффективность программы в целом. Обосновываются предложения по составу исполнителей и их полномочий, программным заданиям и срокам исполнения. Учитываются требования действующего законодательства, регламентирующего новые экономические отношения.

Устанавливаются способы координации работе республиканскими учреждениями и организациями на базе специальных двусторонних и многосторонних соглашений. Составляются планы реализации проекта, сетевые графики работ.

Разделы проекта программы следует разрабатывать последовательно-параллельным способом: разработка каждого последующего раздела начинается до завершения разработки предыдущего, при этом в содержание предшествующего раздела вносятся коррективы, обусловленные необходимостью его согласования с последующими разделами. Не исключены и итеративные циклы, если ресурсные потребности намного превышают средства, выделяемые или привлекаемые для выполнения программы, и надо кардинально менять целевую установку, возвращаясь к исходной точке разработки программы. Соблюдается цепочка «цели — пути и способы достижения целей — целереализующие мероприятия — необходимые ресурсы, средства и источники их получения».

Расчетно обоснованная программа вместе с мероприятиями по организационно-плановому сопровождению, которое включает механизм управления программой на различных этапах ее реализации, системой мер и ответственности разработчиков по

отдельным этапам и др. представляется заказчику в виде детальных, научно-обоснованных, взаимоувязанных и сбалансированных технико-экономических расчетов.

Региональная программа сопровождается пакетом расчетных форм, дающих полное представление о характере документа, целях и задачах, расчетных параметрах программы, ее ресурсных и финансовых потребностях. К программе прилагается паспорт инвестиционных проектов, рекомендуемых к реализации, который является кратким изложением основных расчетных данных бизнес-плана.

ГЛАВА 11. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ УСТОЙЧИВОСТИ И УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

11.1. Цели, принципы и функции государственного управления

Объект государственного управления. Каждое государство располагает определенными природными ресурсами, финансовым капиталом и интеллектуальным потенциалом нации. И от того, каким образом организовано управление, зависит уровень его социально-экономического развития. В широком смысле организация управления как доминантный фактор общественного прогресса включает государственное устройство, фиксируемое в основном законе страны - ее Конституции, состав действующих социальных институтов, формально закрепленный правовыми актами, и «набор» органов государственной власти и управления разных уровней, обусловленный необходимостью реализации жизненно необходимых функций.

Государственное управление - это деятельность по реализации законодательных, исполнительных, судебных и иных властных полномочий государства в целях выполнения его организационно регулирующих и служебных функций как в обществе в целом, так и в отдельных его частях.

Цели государственного управления. Цель государственного управления заключается в создании оптимальных условий достижения определенного уровня состояния общества и государства в соответствии с намеченными перспективами их развития. При структурировании целей государственного управления следует исходить из логики исторического процесса развития государства как системы, в которой каждая предыдущая цель детерминирует последующую. Естественно, что наряду с общей определяющей целью государство выдвигает множество иных весьма значимых целей, но все они призваны развивать и дополнять основную цель. Таким образом, можно выделить цепь основных видов целей государственного управления: общественно-политические - социальные - духовные - экономические - организационные - деятельностно - пракнологические -

информационные - разъяснительные. Так, например, цели социального развития определяются общественно-политическим курсом государства. Применительно к современной РУз включают обеспечение условий для развития социальной структуры, создания «среднего класса» - опоры политической стабильности, достижения достойных человека уровня и качества жизни. Целями государственного управления в экономической сфере являются определение долгосрочной стратегии экономического развития страны, создание оптимальных условий ее реализации для обеспечения реального и устойчивого роста материального благосостояния граждан.

Принципы государственного управления. Реализация целей государственного управления основывается на базисных положениях, которые заключаются в принципах государственного управления. В отечественной и зарубежной науке существуют различные подходы к классификации и систематизации принципов управления. С учетом специфики государственного управления можно выделить следующие подсистемы (блоки) принципов управления: общие (общесистемные), организационно-технологические, частные. Первые раскрывают содержательную и общецелевую направленность управления, вторые - ее организационную и технологическую стороны, третьи касаются главным образом непосредственного руководства деятельностью людей, участников управленческого процесса и исполнителей.

Блок общесистемных принципов можно разделить на социально-ценностные (гуманизм, демократизм, социальная направленность) и социально-функциональные (системность, научная обоснованность, объективность, правовая упорядоченность, законность, региональное, разделение властей, публичность, саморегулирование, причинность (казуальность), дополнительность, информационная достаточность, оптимальность, эволюционизм, вероятность прямой и обратной связей и т. д.).

К организационно-технологическим принципам можно отнести: согласованность, непротиворечивость, взаимодополняемость иерархию целей государственного управления; правовое закрепление управленческих функций в компетенции соответствующих органов государственной власти; концентрацию управленческих функций и необходимых для этой цели ресурсов в руках компетентного органа в соответствии с интересами и

потребностями объекта управления: комбинирование действий организационных структур для исключения дублирования и параллелизма в их работе и, наконец, единство системы государственной власти, согласованность и последовательность процессов государственного управления, территориально-отраслевую обусловленность организационных структур; сочетание коллегиальности и единоначалия и др.

Функции государственного управления. Реализация целей государственного управления осуществляется через систему функций, т. е. взаимосвязанную совокупность стандартизированных действий субъекта управления, нормативно регулируемых и контролируемых уполномоченными на то государственными и социальными институтами. Функции государственного управления – это роль, которую выполняет государственный аппарат (управляющая система государства или ее элементы) для того, чтобы побудить, направить, организовать общественную жизнедеятельность (управляемые государством объекты), оказать на нее влияние для достижения поставленных целей.

В функциях государственного управления проявляется сущность этого вида деятельности.

По содержанию и глубине воздействия на систему общественных отношений функции государственного управления делятся на общие и специфические. Общие функции государственного управления отражают сущностные моменты и присутствуют практически в любом управленческом взаимодействии его субъектов и объектов. В теории управления в числе таких наиболее значимых функций выделяются следующие: постановка целей и задач, прогнозирование, планирование, организация, мотивация, регулирование, контроль.

Функция планирования в государственном управлении выражается в постановке целей, определении необходимых для их достижения ресурсных затрат, способов и сроков, а также форм и методов поэтапного контроля за деятельностью объекта управления, силами которого достигается реализация планового задания.

Планирование должно быть тесно увязано с прогнозированием. Функция прогнозирования в государственном управлении представляет собой выработку обоснованного суждения о будущем

развитии общества или его вариантов, путей и сроков его достижения. Прогноз является надежным инструментом принятия стратегического управленческого решения.

Организация в качестве функции государственного управления состоит в определении организационных положений, устанавливающих порядок управления и процессуального регулирования: регламентов, нормативов, инструкций, требований, ответственности и др.

Мотивацию как управленческую функцию принято чаще всего рассматривать применительно к ограниченным, локальным системам. Мудрость руководителя здесь заключается в том, чтобы не столько сформировать мотивы деятельности людей, сколько их познать, уловить и сообразовать в соответствии с ними действия по руководству системой. Применительно к государственному управлению функция мотивации принципиально та же, но отличается масштабом и содержанием. Мотивация на общегосударственном уровне приобретает вид национальной идеи.

Регулирование является важной функцией современного государственного управления. Оно может рассматриваться в широком и узком смысле. Государство путем издания законов, подзаконных и судебных актов устанавливает определенные общие правила поведения участников общественных отношений, т. е. нормативно регулирует их.

Функция контроля в государственном управлении призвана обеспечивать дисциплину, законность, соблюдение режима деятельности и результативность субъектов и объектов государственного управления. В этом отношении контрольные функции смыкаются с государственным регулированием, повышают его эффективность.

Специфические функции государственного управления находят свое воплощение в конкретных проявлениях всего многообразия возникающих на практике ситуаций, где необходимо действовать только от имени государства, реализуя его компетенцию. В их числе можно назвать функции правоприменения, проведения выборов и референдумов, государственный статистический учет (перепись населения), лицензирование видов деятельности, регулирование особых правовых режимов (президентского правления, чрезвычайного положения, свободных экономических зон) и ряд других.

Методы и средства государственного управления. Под методами государственного управления понимаются официальные способы властного воздействия государственных органов на процессы общественного и государственного развития, на деятельность государственных структур и конкретных должностных лиц в пределах их компетенции и в установленном порядке.

К методам обеспечения реализации целей и функций государственного управления можно отнести социально-политические, экономические, правовые, административные, кадровые, контрольные, социально-психологические, идеологические, морального воздействия.

Блок экономических методов государственного управления определяется ролью, которую играет экономика в жизни государства. Это - приватизация, проведение налоговой, бюджетной, финансовой политики, материальное стимулирование, применение материальных санкций, предоставление субвенций и дотаций регионам, поддержка депрессивных территорий и т. д.

Средства государственного управления - это инструментарий, набор конкретных и чаще всего овестьствованных предметов, используемых в данном процессе. В государственном управлении средства могут быть техническими (средства труда государственных служащих, электронные, космические), специальными (средства военные, правоохранительные, таможенного и пограничного контроля, обеспечения госбезопасности, денежной эмиссии, гражданской обороны, дипломатические), информационными и коммуникационными (средства правительственной связи и информации) и др.

Таким образом, с помощью методов и средств государственного управления осуществляются функции государственного управления, достигаются цели, которые ставит перед собой субъект государственного управления. Разнообразие методов и средств государственного управления позволяет сделать процесс управления гибким, динамичным, эффективным.

Классификация видов управления. Масштабность управленческих систем, их функциональное предназначение и другие факторы определяют виды управления, их иерархическую сопряженность.

Основополагающим в государственном управлении является определение роли, места человека, общества как объекта

управления. По этому критерию различают: демократический и авторитарный типы управления.

По характеру взаимоотношений центральной власти с входящими в состав государства административными, национальными единицами система управления может быть координационной и субординационной. Координационное управление реализуется в форме конфедерации. Субординационное управление базируется на строгом административном подчинении, воздействии на нижестоящих лиц органов управления, принуждении к выполнению команд, поступающих от вышестоящих органов (унитарных государства).

По критерию использования форм собственности и владения имуществом различают республиканское, региональное, муниципальное (местное) и частное управление.

По воздействию на управляемый объект выделяется отраслевое (функциональное) и территориальное управление. Отраслевое управление предполагает наличие вертикали соподчиненности от центра до предприятий (через министерства и ведомства). Для обеспечения функционального управления образуются органы исполнительной власти по направлениям: экономика, социальное развитие, их безопасность и т. д.

По способу учета интересов объекта управления различают административное и экономическое управление. Административное управление непосредственно воздействует на интересы управляемых при помощи разрешения, запрета, принуждения, применяемых независимо от их мнения.

Экономическое управление воздействует на интересы объектов управления косвенно, т. е. через хозяйственное законодательство, финансовую, денежную и кредитную государственную политику. Объект управления волен в выборе вариантов действий, но в случае противоречия их законодательству возмещает ущерб государству.

Государство в целях сохранения конкурентоспособности предприятий внедряет доверительное управление с использованием принципов частного предпринимательства. Оно отделяет функции владения от функций управления, которое осуществляется по договорам с органами государственного управления, трансформируется в профессиональное управление через специальных управляющих.

Антикризисное управление вводится на предприятиях для предупреждения и проведения процедуры банкротства. Оно является принудительным и внешним через арбитражных и конкурсных управляющих.

В зависимости от срока исполнения принимаемых решений управление подразделяется на оперативное, тактическое и стратегическое. Оперативное управление призвано решать текущие и возникающие в результате нежелательных отклонений вопросы. Оно ставит конкретные задачи, количественно измеряемые ориентиры, использует ситуационный подход, при котором выбирается наиболее приемлемый вариант, исходя из сложившихся условий.

Стратегическое управление определяет цели и задачи, долгосрочную ориентацию по вопросам развития страны в целом или по отдельным сферам, объектам, территориям, задает направления работы по каждому звену управления.

Тактическое управление выражается в конкретных действиях для реализации стратегических установок.

Особое внимание намечается уделять также социальному развитию районов проживания малочисленных народов.

Основным источником финансирования региональных социальных программ становятся бюджеты республик, краев, областей, местные бюджеты. В целях поддержки малообеспеченных групп населения уже сформированы Республиканский и территориальные фонды социальной поддержки населения. Основными средствами реализации социальной политики будут предоставление бюджетных и внебюджетных субсидий, установление более высоких уровней заработной платы работникам бюджетных отраслей, доплат к пенсиям, пособиям и т.п.

В области инвестиционной политики в условиях сокращения государственных централизованных капитальных вложений главный упор должен быть сделан на создание условий для привлечения частных и иностранных инвестиций, средств акционерных компаний. Необходимо стимулировать проекты, позволяющие рационализировать территориальную структуру производства, способствующие повышению уровня комплексности хозяйства региона и решению важнейших народно-хозяйственных задач.

В целях повышения инвестиционной активности в регионах предусматриваются выплата инвестиционных премий за сооружение объектов, гарантий на ссуду, помощь в приобретении земель под строительные площадки, предоставление льготных кредитов на инвестирование, создание территориальных и межпроизводственных консорциумов, акционерных обществ для завершения ранее начатого строительства объектов, в которых заинтересованы территории.

Методом стимулирования экономики в условиях экономического кризиса, способствующим оживлению темпов роста производства, а также осуществлению структурной перестройки, будет использование инвестиционного налогового кредита для поощрения капиталовложений в слабые районы и прогрессивные отрасли, требующие новых инвестиций.

Большое значение придается налоговым и амортизационным льготам в целях стимулирования структурной перестройки экономики регионов.

Региональный аспект имеет важное значение для реформирования внешнеэкономической деятельности. В настоящее время под давлением руководства отдельных республик и областей правительство предоставляет соответствующим местным администрациям ряд льгот и особых прав по квотированию экспорта товаров, уплате экспортных пошлин, обязательной продаже экспортерами части валютной выручки органам исполнительной власти. В результате этой малоупорядоченной деятельности существенно увеличивается несбалансированность бюджета, осложняется общереспубликанское регулирование внешнеэкономической деятельности.

Учитывая, что влияние регионального фактора будет усиливаться, уже сейчас необходимо принять специальные законодательные или нормативные акты, в которых следует установить единые правила предоставления в исключительных случаях льгот и преимуществ отдельным регионам в сфере внешнеэкономической деятельности. Проекты этих актов следует обсудить как законодательным органам, так органам исполнительной власти. Важное значение также придается разработке взаимоувязанных программ развития экспортных возможностей регионов РУЗ их интеграции в общенациональной программе развития внешнеэкономической деятельности.

Социально-экономические особенности регионов не только требуют разработки регионально дифференцированных мер реализации экономических реформ, но и обуславливают минимальные требования к централизации ресурсов на республиканском уровне и их межрегиональному перераспределению. Это одно из важнейших условий стабильности, надежности социально-экономической и политической систем РУз. Необходимость государственной поддержки кризисных и слабо-освоенных регионов, а также обеспечения межрегиональных коммуникаций предопределяет довольно значительный объем централизованных инвестиций. Поддержание минимального уровня жизни населения во всех регионах (даже независимо от их экономического положения) требует аккумулирования и межрегионального перераспределения бюджетных средств и соответствующего формирования республиканской налоговой системы.

В условиях углубления экономической реформы важнейшими проблемами являются формирование рынка труда и регулирование процессов занятости.

Государственное регулирование устойчивости и устойчивого развития экономики регионов осуществляется посредством различных методов, содержание которых зависит от производственной базы территориальных образований, общественно-экономических отношений, специфики решаемых проблем и т.п. Намечаемые и проводимые мероприятия можно классифицировать по разным признакам:

- административные и экономические;
- прямого и косвенного воздействия;
- используемые в стационарных условиях развития и в периоды кризисов, а также для целей текущих и долгосрочных;
- кадровой и научно-аналитической поддержки;
- проводимые преимущественно на республиканском уровне, также регионами и местными властями и т.д.

Однако в системе территориального менеджмента эти признаки специально еще не выделены, что не позволяет целенаправленно и эффективно влиять на устойчивость. В многочисленных документах РУз особенно региональных - проблема устойчивости традиционно сводится к достижению определенных параметров развития промышленности, сельского хозяйства и других отраслей.

Нестабильность в стране и регионах стимулировала разработку относительно частных проблем: бюджета и бюджетных отношений, антикризисного регулирования хозяйственной деятельности, снабжения населения городов и районов продовольствием и промышленными товарами и т.п. Это породило новые противоречия, в том числе между сиюминутной ориентацией управленческих концепций и соответствующими решениями и инерционностью территориальных социально-экономических систем, задачами развития на средне- и долгосрочную перспективу.

Государственное регулирование осуществляется в той или иной мере постоянно, однако методы, цели и приоритеты являются конкретно-историческими. Все их рассмотреть невозможно.

Перечислим некоторые направления государственного регулирования, которые стали активно осуществляться в последнее время:

- совокупность мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера, которые осуществляются правомочными на то учреждениями, общественными организациями в целях адаптации социальных и экономических структур и процессов к условиям, порожденным рыночными отношениями;

- корректировка, дополнение действий объективных экономических законов, закономерностей и тенденций. Это нормальная реакция самозащиты рыночного типа организации государства от свойственных ее механизмам недостатков, чем и определяется необходимость проведения соответствующих акций регулирования;

- госрегулирование при наличии определенного уровня экономического развития, концентрации производства и капитала, их пространственной дифференциации

- государственное регулирование в «узком» (дотации, финансирование, закупки, госзаказы и т.п.) и «широком» смысле (создание общих экономических и других предпосылок и условий для эффективного действия в регионах рыночных механизмов хозяйствования, для выбора хозяйственными и инфраструктурными институтами наилучших способов своей деятельности с ориентацией на общенациональные цели и задачи);

- поиск компромисса между многочисленными и разнообразными, подчас разнонаправленными интересами.

В госаппарате, в том числе в органах регионального управления и структурах местной власти, с трудом осознается необходимость решительного перехода от прямого управления к регулированию. В ряде случаев отмечается неумение использовать апробированные методы, побуждать субъекты экономики на основе соответствующей материальной и иной мотивации действовать в целях достижения желаемых общественно значимых целей.

Для мониторинга критических точек в динамике экономики регионов представляется необходимым в первоочередном порядке ввести показатели, характеризующие:

- нарушения внутрисистемных и внесистемных экономических связей региона и предельные параметры этих отклонений;

- динамику производства естественных монополистов (электроэнергетика, транспорт, связь и др.) по сравнению с ценами на их продукцию и тарифами на услуги¹;

- степень монополизации местных рынков и динамику локальных монополий, допустимые их значения для территорий разной таксономии;

- развитие экономики в связи с динамикой уровня жизнеобеспечения населения и показателями устойчивости хозяйственных комплексов регионов разного типа и ранга;

- соблюдение минимальных государственных социальных стандартов, скорректированных с учетом региональных различий, и др.

Для того чтобы концепция управления устойчивостью экономики регионов была реализована на практике, необходимо также разработать методические материалы, организовать соответствующую переподготовку кадров. Последнее, по-видимому, осуществить будет сложно: во-первых, потому что требуется организация новых учебных курсов; во-вторых, потому что основами этих знаний должны овладеть руководители территориальных и муниципальных органов управления, в противном случае выполнение этой функции не будет находить с их стороны поддержки по причине непонимания ее сути и предназначения.

Исследование проблем устойчивости и устойчивого развития остается ориентированным на изучение частных вопросов или ,

вопросов в различных, иногда мало связанных друг с другом областях теории и практики. Лишь в последнее время выполнены работы, в которых предприняты попытки с этих позиций с позиций общесистемных представлений, в частности научного обоснования концепции формирования условий устойчивого развития экономики региона.

Научная концепция устойчивости и устойчивого развития экономики регионов, а так же городов и административных районов, на наш взгляд, должна включать:

- теоретическое представление об устойчивости как универсальном свойстве социально-экономических систем, заключающемся в их способности выполнять свои функции в условиях негативного воздействия - в определенных пределах по силе и времени - внешних и внутренних факторов, а также активно адаптироваться к позитивным изменениям;

- указания на то, что истоки этого качества кроются в объективном существовании разнообразных пропорций: это можно рассматривать как специфический ресурс, имеющий определенный потенциал, соответствующим образом воспроизводимый, в особых формах проявляющийся и используемый;

- выделение устойчивого развития экономики региона в качестве специфического объекта управления в рыночной модели хозяйствования;

- критерии и индикаторы устойчивого развития, а также обоснованные цели и задачи управления для регионов разной таксономии и типов развития;

- обобщенные выводы о перспективных методах стабилизационной деятельности государственного центра, субъектов РУЗ, структур местного самоуправления, а также путях оптимизации внутренних и внешних экономических пропорций;

- обоснование путей преодоления методологических барьеров, возникших в связи с тенденциями абсолютизировать экологическое содержание устойчивости и устойчивого развития: сохранение во многом абстрактных воззрений на проблемы устойчивости территориальных социально-экономических систем, сложившихся под воздействием более синергетики, чем практики региональной организации; указания на то, что наиболее значимыми факторами нарушения устойчивого развития экономики региона являются опасность физического разрушения основных фондов, усиления

автаркии, отказ от корректировки реформ, в частности усиления их социальной направленности, государственного регулирования и стимулирования производства.

Всестороннее обоснование концепции устойчивости и устойчивого развития экономики региона позволяет раскрыть содержание этого качества (экономическое, социальное, институциональное и др.), а также его потенциал, алгоритм наилучшего использования и т.п.

Потенциал устойчивости экономики региона. Категория «потенциал» в современном менеджменте трактуется по-разному. Распространенным является представление, что при этом речь идет о «совокупности чего-либо». Мы исходим из того, что ее содержанию больше соответствуют такие характеристики, как возможность, способность и т.п., так как они указывают на некие скрытые резервы, которые при соответствующих условиях могут из возможных стать реальными.

Потенциал устойчивости и устойчивого развития есть результат противоречивого взаимодействия множества факторов и условий, векторы которых во многих случаях разнонаправленны.

Повышение устойчивости, темпов и качества развития региона, согласно оценкам специалистов, обусловлено:

- обеспечением топливно-энергетического комплекса (ТЭК) высокоэффективным оборудованием, в том числе посредством развития партнерства предприятий ВПК, машиностроения, структур нефтяной и газовой промышленности;

- внедрением технологий глубокой переработки топливно-энергетических и минерально-сырьевых ресурсов;

- вводом мощностей по добыче и производству железной и свинцовой руды;

- стабилизацией производства электроэнергии и РУЗ;

- развитием машиностроительного комплекса темпами, превышающими средние по усилению специализации региона по выпуску прогрессивных полимерных материалов.

Дальнейшее наращивание экономического потенциала связано с использованием резервов:

- относительное снижение энергетической и транспортной составляющих в себестоимости производимой продукции, в том числе посредством развития собственного ТЭК и доведения его

доли в общем объеме потребляемого топлива и энергии до 30-40% в 2005 г. против 7-8% в 1990-х гг.:

- увеличение рыбодобычи и морепродуктов;
- развитие транспортной инфраструктуры, в том числе повышение эффективности портов и портового хозяйства, пропускной способности железных дорог, расширение и улучшение сети автодорог и др.;
- форсирование организации финансово-промышленных групп и компаний на ключевых и базовых направлениях хозяйственной деятельности в регионе;
- многократное расширение сети предпринимательского сектора, прежде всего для производства товаров и услуг;
- приостановление оттока населения и др.

Вес это объективно позволяет ослабить угрозы, обусловленные геополитическими, национально-государственными и другими причинами, развертывающимися в значительном временном интервале и требующими постоянных совместных усилий государства и регионов для преодоления их негативных последствий.

Однако надо иметь в виду, что районирование и территориальная специализация страны формировались продолжительное время, причем на ином экономическом и геополитическом пространстве. Регулирование материальных потоков - межотраслевых и межрегиональных - осуществлялось преимущественно неэкономическими методами, к тому же у Центра были возможности концентрировать ресурсы для осуществления крупномасштабных проектов и хозяйственного маневрирования.

Существенно также то, что основной смысл хозяйствования на территории страны сводится к тому, чтобы: а) организовать общественное производство как единую большую фабрику, где все работают на всех; б) минимизировать общие затраты за счет рационального размещения производительных сил, приближения потребителя к источникам сырья, энергии и т.п.; в) обеспечить сдвиг хозяйственных комплексов на гарантировать самодостаточность экономики страны, ее независимость от внешних влияний и т.п.

Как видно, основные ориентиры были связаны с экономическим направлением, социальное же направление было не самоцелью экономического развития, а его ресурсом.

В настоящее время складывается принципиально иная ситуация. Собственно экономический расчет будет продолжительное время доминировать, однако у Центра крупных материальных и финансовых ресурсов для оптимизации территориальных пропорций и осуществления крупномасштабных проектов нет и в обозримом будущем не будет.

Все это побуждает соответствующим образом оценивать перспективы устойчивого развития регионов на основе сложившейся специализации, в полной мере учитывать не только достоинства,

11.2 Критерии государственного регулирования регионального развития.

Система государственного регулирования регионального развития строится не только по схеме, но и с помощью системы критериальных требований или базовых принципов этого регулирования. К ним относятся следующие принципы.

1. *Обоснование необходимости государственного регулирования.* Первым принципиальным условием действенного регулирования регионального развития является его использование только в тех случаях, когда ни на одном нижестоящем уровне нет достаточных прав и (или) ресурсов для того, чтобы решить ту или иную проблему территориального развития самостоятельно, не прибегая к поддержке со стороны республиканских властей. В каждом конкретном случае нужно доказывать, что государственное вмешательство не просто желательно, а необходимо, безальтернативно.

2. *Легитимность.* Любые действия по регулированию территориального развития должны либо исходить только из ранее принятых законов и не противоречащих им государственных региональных установлений, либо из специально принятых нормативных актов общего или прецедентного характера.

3. *Региональная инициатива и целенаправленное исполнение.* В подавляющем большинстве случаев республики к решения о конкретных мерах государственного регулирования территориального развития должны инициироваться субъектами и муниципальными образованиями. Чем больше инициативная заинтересованность территорий в государственном

регулировании их развития и чем активней они участвуют в этом процессе, тем больше уверенность в получении хоть каких-то положительных результатов. Идеальной является схема: «Государство регулирует - регионы действуют». В то же время не исключены ситуации, когда государство в общих интересах территориального развития должно само проявить властную инициативу и самостоятельно реализовывать ее на территории того или иного субъекта республики согласно субъекта и его участие в реализации представляются необходимыми.

А. Конкретно-целевой характер. Государственное регулирование должно исходить из наличия соответствующего повода, но осуществляться - только при уверенности в том, что предпринимаемые действия приведут к достижению количественно выраженной цели. При этом требуемые результаты должны характеризовать не сами действия, а именно параметры изменения региональной ситуации.

5. Учет отдаленных и сопряженных результатов. В отличие от хозяйственных образований региональные системы сложнее и инерционнее, а региональные воспроизводственные циклы по времени вообще несопоставимы с хозяйственными. Особенности протекания процессов территориального развития не дают оснований рассчитывать на быстрый результат. Нужно учиться отделять текущие и частные перемены от сущностных и отдаленных изменений, которые могут произойти только после прохождения перемен по всей цепи региональных связей.

6. Установление временных границ. Государственное регулирование территориального развития по отношению к конкретному региону может быть длительным, но не должно быть вечным. Каждый регион, получающий государственную поддержку, должен рассчитывать на нее только как на стимул преодоления кризисной ситуации. Поэтому каждое решение по государственному регулированию территориального развития в каждом конкретном случае должно сопровождаться объявлением его временных границ и обоснованием его продолжительности с учетом остроты и содержания данной региональной ситуации.

7. Адекватность реакций объектов государственной поддержки. РУЗ вправе рассчитывать на то, что действия по поддержке одного из регионов будут иметь следствием и адекватную реакцию объекта такой поддержки. Это могут быть

встречные инициативы по разрешению кризисной региональной ситуации, ведение режимов экономии ресурсов, активизация использования всех собственных источников развития и т. п.

8. *Системная обоснованность с учетом всех видов государственной поддержки данного региона.* Практически каждый регион уже пользуется темп или иными преференциями, и обосновать право па какую-либо дополнительную меру - значит сопоставить весь их набор, объем, длительность, результативность с аналогичными параметрами по другим регионам. Кроме того, принцип системной обоснованности предполагает и доказательства безальтернативности собственно государственной поддержки как реакции на отсутствие у того пли иного региона собственных ресурсов развития.

9. *Адресность, предельно допустимая локализация.* Претендующая на результативность государственная селективная поддержка отдельных регионов должна быть конкретно-адресной и иметь своим объектом не столько субъекты РУз в целом, сколько наиболее нуждающиеся, депрессивные, стагнационные и иные территории и конкретные населенные пункты. Чем более точечной является государственная поддержка, тем она при прочих равных условиях результативней и тем успешнее может реализовываться в соответствии с излагаемыми принципами.

10. *Развернутое процедурное обеспечение.* Только разработка специальных организационных механизмов, доведенных до детальных процедур, закрепленная в нормативных актах, и понимается как обязательный принцип, способна не только ввести государственное регулирование территориального развития в режим нормальной организационной деятельности, но и снять с него частые обвинения в нечестном лоббировании, в необоснованных политических приоритетах и т. п.

11. *Ответственность и контроль.* Режим особой ответственности и контроля необходим, поскольку, во-первых, меры государственного регулирования территориального развития всегда связаны с использованием общегосударственных ресурсов, во-вторых, имеют своим предметом политически и социально значимые региональные процессы и, в-третьих, затрагивают интересы как одного региона, так и всей совокупности регионов государства. Ответственность за конкретные действия в рассматриваемой сфере должны нести три стороны:

государственные структуры, отвечающие за принятие соответствующих решений. государственные органы, исполняющие эти решения. органы власти и управления, получающие государственную поддержку.

12. *Широкое использование договорных отношений.* Эти отношения по своей природе наиболее соответствуют характеру субъектно-объектных связей, и самой форме большинства действий государственного регулирования территориального развития.

13. *Ориентация на программно-целевые методы.* Важнейшее принципиальное условие действенного государственного регулирования территориального развития - максимальное использование выгод правильно применяемых программно-целевых методов в двух направлениях, во-первых, путем разработки и реализации собственно целевых региональных программ и, во-вторых, на основе использования программно-целевого подхода как общей методологической базы самых различных действий государственного регулирования регионального развития.

Классификация методов регионального регулирования. Классификацию методов регионального регулирования можно выполнить по разным классификационным признакам.

В зависимости от способов воздействия на объект регулирования методы можно разделить на экономические и административные. *Экономические методы* оказывают стимулирующее или ограничивающее воздействие на производство и развитие проблемных регионов. *Административные методы* включают систему административных запретов. Экономические методы реализации региональной политики могут быть разделены на прямые, охватывающие государственные закупки, целевое финансирование, субсидии и льготы; и на косвенные, касающиеся налоговой, кредитно-денежной и амортизационной политики. При использовании прямых методов регулирования субъект управления (лицо или орган, осуществляющий управление) непосредственно воздействует на объект управления, при использовании косвенных методов такое воздействие осуществляется опосредованно, через окружающую экономическую среду, в которой функционирует объект.

В зависимости от территориальной широты или комплексности охвата объекта регулирования можно выделить *комплексный системный метод* государственного регулирования (государственные региональные программы) и *системы льгот* на компактной территории (специальные экономические зоны).

Выбор же конкретного инструмента зависит от задач управления и специфических условий их решения, сложившихся в данный момент в регионах РУз. Схема инструментов государственного регулирования территориального развития представлена на рис. 1.



Рис. 1. Инструменты государственного регулирования территориального развития

11.3. Разработка концепции развития.

На данном этапе делаются окончательные выводы о целях социально-экономического развития региона, факторах и механизмах этого развития, а также о методах управления этим развитием. Данные выводы делаются с учетом новых тенденций социально-экономического развития регионов, местных особенностей и особенностей современного этапа развития узбекской экономики. Основу концепции составляют разработка

альтернативных стратегий и их оценка, выявление приоритетных направлений развития региона, анализ ресурсов развития, выявление конкурентных преимуществ данного региона.

Разработка плана конкретных действий и осуществление стратегии. На основе концепции социально-экономического развития региона разрабатывается план конкретных действий, включающий в себя задачи и сроки их решения, ответственных лиц, ожидаемый результат, размер и источники финансирования, способы промежуточного контроля и обратной связи, предполагаемые результаты и возможные последствия реализации планов и программ. Весьма важным аспектом составления плана может стать анализ баланса результатов и затрат, связанных с его осуществлением. Относительно самостоятельными разделами стратегического плана развития региона могут стать следующие.

- Управление региональной собственностью, в том числе природными ресурсами и землей - предполагающий меры по развитию зонирования, геоинформационных систем, энергосберегающих технологий в жилищно-коммунальной сфере, страхование жилья и прав собственности.

- Формирование дополнительных источников финансирования развития региона - включающий меры по повышению эффективности расходования бюджетных и внебюджетных средств, контроля эффективности по всем направлениям работы администрации, меры по управлению региональными финансовыми потоками, развитию проектного финансирования, созданию региональных гарантийных фондов, привлечению международных источников финансирования, развитию налоговой базы, в том числе путем реструктуризации предприятий.

- Меры по поддержке малого предпринимательства - включающий в себя развитие проектного финансирования на конкурсной и долевого основе, создание лизинговой компании, гарантийного фонда, малых инновационных предприятий в регионе, развитие рыночной инфраструктуры региона, осуществление информационной поддержки малого бизнеса, обучения и тренинга, установление сравнительно низких, но полностью собираемых налогов, защиту от криминального и легального монополизма, поощрение конкуренции, борьбу с незаконными видами бизнеса и коррупцией в госаппарате, привлечение вкладов населения в финансово-банковскую систему

и в конечном счете в реальные инвестиции, эффективную приватизацию, земельную реформу, совершенствование законодательства, устранение пробелов и противоречий.

- Восстановление и развитие на новых принципах хозяйственных, экономических и социальных связей, утраченных в связи с разрушением административно-командной системы и «суверенизацией» регионов.

- Маркетинг региона и его «продвижение» - включающий разъяснение процедур, связанных с открытием нового бизнеса в регионе, обеспечение информационной открытости путем предоставления всем заинтересованным лицам стратегической информации о регионе, координации действий по региональному развитию с торгово-промышленной палатой (ТПП) и местными банками, использование средств массовой информации, формирующих четкое представление о будущем, включая желательный тип экономики и пути ее создания, использование методов коммерческого маркетинга для привлечения новых экономических агентств в регион, прежде всего стратегических инвесторов.

Анализ эффективности и результативности, корректировка целей и методов их достижения. Целевое стратегическое управление развитием региона предполагает наличие не только рабочей программы действий, но и постоянный мониторинг социально-экономического состояния региона, сравнение данных мониторинга с целями и критериями регионального развития, оценку эффективности и результативности предпринятых мер.

Планы стратегического развития региона служат основой для разработки программ социально-экономического развития. Такие программы составляются по основным сферам деятельности человека с учетом разумных соотношений государственного регулирования и рыночных отношений. Программы обычно содержат целевые проекты и поэтапные планы их реализации.

При составлении программ развития регионов необходимо соблюдать следующие принципы:

- переориентация деятельности всех структур на развитие человека и создание условий достойной жизни, повышения уровня и качества жизни, изменение ее к лучшему;

- постановка целей и определение задач, которые необходимо решить, чтобы обеспечить достижение цели;

- выбор критериев и показателей развития человека, создание условий достойной жизни, повышение ее уровня и качества;
- выявление потенциала и ресурсов для решения поставленных задач и достижения цели;
- выбор основных направлений и ориентиров движения в процессе достижения цели;
- проведение многовариантных расчетов и выбор приоритетов в зависимости от масштабов затрат, достигаемых результатов, времени на достижение цели, возможностей использования факторов повышения эффективности;
- разработка стратегических планов, программ развития, заключение договоров и контрактов на ближайшую и более отдаленную перспективу со всеми предполагаемыми участниками их реализации;
- применение эффективных методов управления (маркетинг, стратегическое планирование, программно-целевой, сетевой график, синхронизация, мониторинг, управление по результатам);
- закрепление законодательными актами и нормативами зарекомендовавших себя методов управления.

Общая структурная схема механизма реализации программы включает в себя следующие блоки:

- 1) информационный;
- 2) нормативно-правового регулирования;
- 3) организационно-распорядительный;
- 4) финансово-экономический;
- 5) ресурсный;
- 6) оценочный.

Для разработки и реализации программ привлекаются на договорных началах компетентные специалисты, руководители, инициативные творческие работники.

Разработка социально-экономических проектов решения конкретных проблем региона проводится на основе выбранных приоритетов с учетом действительного положения дел в регионе и опыта, накопленного и других регионах.

Планирование экономического развития региона - это непрерывный процесс, задающий ориентиры для принятия любых, в том числе тактических, текущих решений. Наличие долгосрочного плана экономического развития позволяет осуществлять текущие решения на обоснованной и проработанной

базе. Сам процесс планирования в качестве результата имеет отнюдь не план, а само экономическое развитие региона, которое, в свою очередь, является результатом конкретных управленческих действий, предпринятых в определенных рамках, определяемых стратегическим планом.

Региональный маркетинг - одна из наиболее удачных концепций современного менеджмента. Маркетинг позволяет сориентировать всю деятельность коммерческого предприятия на нужды потребителя. Многие приемы маркетинга достаточно успешно развиваются и разрабатываются в рамках регионального маркетинга, осуществляемого государственными органами регионального управления.

Региональный маркетинг - это система привлечения в регион новых экономических агентов, способствующих процветанию региона в целом. Региональный маркетинг может осуществляться в виде маркетинга земли, жилья, зон хозяйственной застройки, инвестиций, туристического маркетинга и пр. Конкретные меры регионального маркетинга включают в себя публикацию и распространение печатных материалов о регионе, целенаправленные визиты региональных руководителей, встречи с руководителями организаций, готовых открыть в регионе новый вид бизнеса, кампании, проводимые совместно с торговой палатой, и пр. Региональный маркетинг представляет собой действенный инструмент социально-экономического развития

Одна из целей регионального маркетинга - *донести информацию о регионе как месте для бизнеса*. Для этой цели используются реклама, распространение печатных материалов, деловые визиты и пр. В развитых странах публичные кампании проводятся, как правило, региональными торговыми палатами, местными бюро по туризму и другими частными организациями, городская администрация принимает активное участие в их деятельности.

Своеобразной сверхзадачей регионального маркетинга является создание новых и усиление имеющихся преимуществ для привлечения в регион экономических агентов, способных повысить благосостояние жителей региона. Точно так же, как маркетинг продукта выявляет и доводит до потребителя уникальные свойства продукта, региональный маркетинг выявляет и частично создает уникальные свойства региона, которые могут быть полезны для потребителей: для предпринимателей - близость рынков сбыта,

квалификация рабочей силы; для туристов - климатические условия, достопримечательности; для инвесторов - цены на недвижимость, отработанность процедур купли-продажи титулов собственности.

Конкретным инструментом регионального маркетинга может стать план продвижения региона, состоящий из следующих разделов:

- исследования, экономический анализ деловой среды и коммерческой деятельности;
- образование;
- связи с общественностью и реклама.

Дополняется план разделами о его финансировании и процедурах контроля.

План продвижения региона полностью аналогичен плану продвижения продукции коммерческой фирмы, с той лишь разницей, что «товаром» является сам регион вместе со сложным комплексом услуг, а потребителем - весьма разнородные группы (население региона, туристы, инвесторы, предприниматели, государственные органы власти, некоммерческие организации). Данный план представляет собой систему действий, которые создают и поддерживают конкурентные преимущества региона, способные сохраняться в течение длительного времени. План продвижения региона - один из действенных методов управления развитием региона.

Без разработки такого комплекса практически невозможно успешное внедрение проектов, даже самых совершенных с точки зрения полноты и точности описания желаемых результатов социально-экономических преобразований. При отсутствии организационной подготовки неизбежно распыление и без того ограниченных ресурсов.

Программы реализации проектов включают в себя регламентацию следующих основных организационно-технических аспектов:

- поиск заинтересованных юридических и физических лиц, концентрация и задействование материальных и финансовых ресурсов;
- формирование благоприятного общественного мнения, обеспечение материальной и моральной заинтересованности каждого человека, который может повлиять на достижение

конечных результатов, поддержка и «выращивание» ростков нового;

- подготовка и принятие на соответствующих уровнях нормативных и директивных документов, необходимых для проведения преобразований;
- создание организационных структур реализации проектов, обучение специалистов работе в новых условиях;
- контроль за выполнением планов и программ.

Для развертывания работы по управлению социально-экономическим развитием желательно создать агентство экономического развития. Это агентство могло бы укрепить связи с банками, содействовать открытости информации по планам экономического развития, организовать контакты с потенциальными инвесторами, проводить региональный маркетинг, создать бизнес-инкубатор, выявить резервы использования нежилых помещений, организовать совместную с торгово-промышленной палатой работу. Агентство совместно с региональной администрацией должно заняться разработкой общественного видения решения проблем, для чего регулярно проводить в администрации встречи с предпринимателями для уточнения конкретных вопросов развития региона, организовывать обучающие семинары по проблемам экономического развития. Новый подход к экономическому развитию региона состоит в том, что оно становится заботой не только специалистов и экспертов, но и политиков, управленцев, бизнесменов, всего населения.

11.4 Определение эффективности развития производства

Эффективность производства есть результат конкретного производственного процесса в сравнении с затратами на достижение указанного результата, т.е. отношение объема производства к затратам:

$$\mathcal{E} = \frac{V_{\text{произ}}}{З},$$

где $\mathcal{E}$ - эффективность; $V_{\text{произ}}$ - объем производства; $З$ - затраты.

Объем производства может быть представлен либо как общий результат производственного процесса (валовой продукт), либо как та его часть, которая выражает вновь созданную стоимость:

$$\Xi = \frac{(V_{\text{приоз}} - 3)}{3},$$

где числитель - разница между всей продукцией и затратами.

Под затратами понимаются все объективно необходимые вложения (расходы) овещественного и живого труда. К сожалению, расходы бывают не только объективно необходимыми, но обусловленными недостаточной организацией труда, производства, транспортировки продукции и т.д. - это есть не что иное, как потери. Затраты вместе с потерями составляют издержки производства.

Если производительность труда есть отношение результата (продукции) к количеству труда, то эффективность - это отношение результата к затратам, а интенсивность производства - отношение результата к неизменному ресурсу, причем числитель и знаменатель могут пониматься как угодно широко.

Таким образом, производительность, эффективность и интенсивность суть однопорядковые категории и на народно-хозяйственном уровне векторы их изменений должны совпадать (в частных случаях эти векторы могут быть разнонаправленными).

Прогрессивные изменения указанных характеристик (в формулах 1 и 2), т.е. увеличение числителя при неизменном знаменателе, соответствуют процессам повышения производительности труда, эффективности производства и его интенсивности.

11.5. Определение эффективности развития и размещения смежных и параллельных производств

Уровень и эффективность специализации и комплексного развития регионов обосновываются технико-экономическими и балансовыми расчетами. Эффект от создания и развития смежных производств может определяться отчасти расчетом эффективности отдельных производственных объектов комплексного назначения.

Комплексное развитие и специализация экономических районов, отражая размещение отраслей хозяйства по стране, в свою очередь, активно влияют на это размещение (и в конечном счете на пропорции всего хозяйства страны). Поэтому не одна работа, связанная с экономикой района, не обходится без определения специализирующих отраслей. Для этих целей используются теоретически обоснованные показатели, которые тесно связаны с

другими показателями территориального разделения труда. Поскольку основу специализации составляет территориальное разделение общественного труда, определение специализирующих отраслей должно базироваться на выявлении доли участия района в общественном разделении труда

Для количественного определения уровня специализации экономических районов используются такие показатели, как коэффициент локализации, коэффициент душевого производства, коэффициент межрайонной товарности.

Коэффициент локализации данного производства на территории района (K_n) - это отношение удельного веса данной отрасли в структуре производства района к удельному весу той же отрасли в стране. Расчеты производятся по валовой товарной продукции, основным промышленным фондам и численности промышленно-производственного персонала:

$$K_n = \frac{O_p}{\Pi_p} * 100 / \frac{O_c}{\Pi_c} * 100$$

где O_p - отрасль района; O_c - отрасль страны; Π_p - все промышленное производство района; Π_c - все промышленное производство страны.

Коэффициент душевого производства (K_d) исчисляется как отношение удельного веса отрасли хозяйства района в соответствующей структуре отрасли страны к удельному весу населения района в населении страны:

$$K_d = \frac{O_p}{O_c} * 100 / \frac{H_p}{H_c} * 100 ,$$

где H_p - население района.

Коэффициент межрайонной товарности (K_{mt}) рассчитывается как отношение вывоза из района данной продукции (B_o) к ее районному производству:

$$K_{mt} = \frac{B_o}{\Pi_p} .$$

Для определения отраслей рыночной специализации используется также индексный метод, предложенный В.В. Кистановым

$$C_y = \frac{Y_o}{Y_p},$$

где C_y - показатель специализации района на соответствующей отрасли; Y_o - удельный вес района в стране по данной отрасли промышленности; Y_p - удельный вес района и страны по ее отрасли промышленности.

Если расчетные показатели больше или равны единице, то данные отрасли являются отраслями рыночной специализации. Расчеты показывают, что отрасли с наибольшим удельным весом в структуре промышленного производства страны имеют и наибольшие показатели по коэффициентам специализации, локализации и душевого производства.

Одним из главных критериев размещения отраслей на определенной территории является показатель *экономической эффективности*. В качестве критерия эффективности размещения производства в общей методике Совета по изучению производительных сил (СОПСА)¹ используется показатель «Получение намеченных объемов продукции с наименьшими совокупными народно-хозяйственными затратами». Установлены рекомендуемые показатели эффективности размещения предприятий: себестоимость продукции с учетом ее доставки потребителю, удельные капитальные вложения на единицу мощности и прибыли. Из сравниваемых показателей наилучшим является минимум приведенных затрат, т.е. себестоимость продукции плюс произведение удельных капиталовложений и отраслевого нормативного коэффициента их сравнительной эффективности (общий коэффициент - 0,15, соответствующий нормативному сроку окупаемости в течение 7 лет, или 0,12 - 8,3 года).

$$\Pi = C + (K * E)$$

где Π - приведенные затраты на единицу продукции; C - себестоимость (сумма всех текущих затрат на производство единицы продукции); K - удельные капитальные вложения на

единицу продукции; Е - нормативный коэффициент эффективности капитальных вложений.

Определение показателей экономической эффективности размещения производства ведется также с использованием показателей рентабельности:

$$P = \frac{Ц - С}{К} * 100 \quad \text{или} \quad P = \frac{Ц - С}{\Phi} * 100,$$

где Р - рентабельность; Ц - цена; С - себестоимость единицы продукции; К - удельные капитальные вложения на единицу продукции; Φ - сумма основных производственных фондов и нормативных оборотных средств.

Показатель рентабельности показывает отношение прибыли от реализации продукции к капитальным вложениям или основным фондам. Из приведенных формул следует, что величина рентабельности зависит не только от размеров текущих и единовременных затрат, но и от уровня цен на продукцию.

Наряду с указанными показателями по каждой отрасли производства разрабатывается система технико-экономических показателей ее размещения, включающая: а) удельные расходы основных видов сырья, топлива, тепловой и электрической энергии, воды на единицу готовой продукции; б) выход производственных отходов (на единицу продукции) и их характеристику; в) трудовые затраты на единицу продукции; г) удельные затраты основных фондов.

Важное значение для обоснования размещения производства имеют обеспеченность рабочих основными производственными фондами, энерговооруженность и пр.

Использование показателей эффективности рационального размещения способствует установлению оптимальных пропорций между отраслями и производствами. При выборе наиболее оптимального варианта размещения промышленного предприятия необходимо учитывать влияние ряда факторов - материалоемкости, транспортных условий, потребительского фактора и др

11.6. Развитие экономики регионов Республики Узбекистан

В 2005 г. регионы Узбекистана (Республика Каракалпакстан, 12 областей и г. Ташкент) развивались устойчивыми темпами. В основе устойчивого развития лежит последовательная территориальная политика, направленная на создание в регионах условий для экономического роста. В 2005 году принято ряд мер направленных на стимулирование развития регионов. Прежде всего это Указы Президента Республики Узбекистан «О дополнительных мерах по стимулированию прямых частных инвестиций» (от 11.04.2005г.), «О мерах по стимулированию расширения коопераций между крупными промышленными предприятиями и производством услуг на базе развития надомного труда» (от 05.01.2006г.), Постановление КМ Республики Узбекистан (от 27.01.05г.) «Программа привлечения инвестиций в текстильную промышленность». Значительно выше среднеспубличанского уровня (107,0%) экономический рост отмечен в Сырдарьинской области (111,4%), г. Ташкенте (111,4%) и Андижанской области (108,5%)

Высокие показатели прироста по выше указанным регионам были обусловлены достаточно устойчивыми темпами развития реального сектора экономики и особенно промышленного производства.

Территориальная структура ВРП в 2005 г. по сравнению с 2004 г. претерпела определенные изменения. Самый высокий удельный вес ВРП приходится на г. Ташкент (14,3%), Ташкентскую (9,6%), Ферганскую (7,9%), Кашкадарьинскую (7,8%) и Андижанскую (6,9%) области. Удельный вес ВРП за указанный период повысился в г. Ташкенте (с 13,2 до 14,3%), Навоийской (с 5,3 до 5,6%), Кашкадарьинской (с 6,9 до 7,8%), Андижанской (с 6,7 до 6,9%) области и в Республике Каракалпакстан (с 2,7 до 2,8%).

Снизилась доля ВРП в ВВП республики в Ферганской, Ташкентской, Сурхандарьинской, Самаркандской и Наманганской областях. В Хорезмской, Сырдарьинской, Джизакской и Бухарской областях доля ВРП за указанный период не изменилась.

Во всех регионах значительно возросло в 2005 г. производство ВРП на душу населения. Индексные расчеты и группировка регионов по этому показателю (табл.1) показала, что первая группа с высоким уровнем индекса, практически, не претерпела изменений по сравнению с 2004 г. Как и прежде по высоким показателям

производства ВРП на душу населения по сравнению с Республиканским уровнем лидируют Навоийская область, город Ташкент, Бухарская и Ташкентская области. При этом индексы несколько снизились в Бухарской (с 1,085 до 1,064) и Ташкентской (с 1,032 до 1,020) областях. Большие изменения произошли во второй группе: в большинстве регионах значительно снизились индексные показатели. Они повысились только в Кашкадарьинской (с 0,747 до 0,845), Андижанской (с 0,744 до 0,761) и в Хорезмской (с 0,669 до 0,670) областях.

Таблица 1. Динамика основных показателей социально-экономического развития регионов (темпы роста к предыдущему периоду в сопоставимых ценах в %)

Валовой региональный продукт (ВРП)

Регионы	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Республика Кара-калпакстан	89.7	98.3	100.9	107.5	108.7	106.0
Андижанская	102.8	109.9	102.9	101.9	106.2	108.5
Бухарская	104.2	103.5	102.0	101.9	106.1	106.9
Джизакская	104.2	106.5	110.0	110.2	107.7	107.0
Кашкадарьинская	99.0	105.0	109.4	105.7	105.7	106.2
Навоийская	103.2	101.4	104.7	101.9	107.6	100.6
Наманганская	108.0	104.5	103.2	103.7	107.7	106.5
Самаркандская	104.6	103.5	107.9	106.9	106.5	106.4
Сурхандарьинская	105.5	108.0	103.7	103.8	105.9	104.5
Сырдарьинская	102.6	102.9	97.5	102.4	108.4	111.4
Ташкентская	110.9	104.2	103.4	103.0	109.0	103.0
Ферганская	106.1	99.5	104.8	101.9	104.9	105.6
Хорезмская	94.8	103.0	103.6	103.9	108.2	106.6
г. Ташкент	104.5	104.3	101.5	104.0	104.0	111.4
Республика Узбекистан	103.8	104.2	104.0	104.2	107.7	107.0

Источник: Государственный комитет Республики Узбекистан по статистике.

Промышленное производство

Регионы	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Республика Каракалпакстан	111,2	95,9	94,9	100,3	123,5	128,6
Андижанская	90,0	128,1	105,5	118,6	135,8	135,2
Бухарская	103,9	107,7	103,3	102,5	109,1	106,6
Джизакская	122,7	119,9	130,3	114,1	112,8	134,2
Кашкадарьинская	101,9	104,4	112,1	114,4	110,0	101,4
Навоийская	102,2	100,6	106,5	99,4	106,0	97,1
Наманганская	126,1	118,2	112,5	113,0	109,4	108,9
Самаркандская	97,3	105,7	106,7	111,1	113,4	112,1
Сурхандарьинская	107,9	104,1	113,1	104,6	109,2	105,5
Сырдарьинская	106,7	101,3	122,4	100,1	107,2	112,4
Ташкентская	108,8	109,1	108,3	102,6	109,6	103,9
Ферганская	108,5	101,4	108,7	102,4	104,3	105,5
Хорезмская	103,5	100,3	103,9	98,9	102,9	129,3
г. Ташкент	113,2	110,5	111,7	112,5	104,8	118,8
Республика Узбекистан	105,9	107,6	108,3	106,2	109,4	107,3

Источник: Государственный комитет Республики Узбекистан по статистике.

Производство потребительских товаров

Регионы	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Республика Каракалпакстан	105,9	113,5	104,3	104,7	110,3	112,9
Андижанская	92,6	123,7	97,8	120,3	145,3	147,3
Бухарская	105,9	107,4	103,3	106,0	107,8	107,8
Джизакская	123,6	119,3	159,3	129,0	115,2	119,0
Кашкадарьинская	113,1	112,7	108,5	108,8	117,1	111,4
Навоийская	115,5	99,98	114,5	105,3	97,3	103,9
Наманганская	124,3	111,8	118,1	114,0	110,4	107,7
Самаркандская	92,4	102,6	102,5	106,8	109,9	105,5
Сурхандарьинская	111,9	100,9	114,8	106,2	115,2	94,7
Сырдарьинская	110,1	120,2	103,0	104,2	107,5	100,2
Ташкентская	112,5	114,1	106,6	107,1	111,7	109,9
Ферганская	111,3	98,1	106,4	101,6	119,2	108,9
Хорезмская	107,8	94,0	95,0	114,5	101,4	104,1
г. Ташкент	111,3	101,3	120,2	102,7	103,4	115,1
Республика Узбекистан	106,2	107,6	108,4	108,4	113,4	117,7

Источник: Государственный комитет Республики Узбекистан по статистике.

Продукция сельского хозяйства

Регионы	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Республика Каракалпакстан	65,6	90,5	101,2	131,7	112,5	103,7
Андижанская	110,2	107,1	102,1	101,5	107,0	105,3
Бухарская	106,3	102,0	102,6	108,1	110,5	109,7
Джизакская	100,1	106,9	113,8	118,5	111,2	106,2
Кашкадарьинская	89,4	106,9	119,9	106,6	109,0	109,8
Навоийская	105,0	107,2	106,7	114,0	108,6	104,9
Наманганская	111,5	101,4	101,5	102,6	112,7	103,9
Самаркандская	104,8	103,9	112,4	112,7	108,4	105,9
Сурхандарьинская	106,7	110,5	102,8	105,6	106,7	102,0
Сырдарьинская	101,9	105,8	98,9	113,8	111,8	113,7
Ташкентская	114,9	103,7	102,8	101,0	112,8	104,2
Ферганская	113,5	100,4	105,7	100,4	110,0	108,6
Хорезмская	82,8	103,6	106,8	114,4	114,1	104,1
г. Ташкент						
Республика Узбекистан	103,1	104,2	106,1	107,3	108,9	106,2

Источник: Государственный комитет Республики Узбекистан по статистике.

Платные услуги

Регионы	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Республика Каракалпакстан	114,2	105,1	112,4	111,3	109,2	116,4
Андижанская	138,9	113,3	109,3	120,1	132,7	117,4
Бухарская	112,6	108,4	117,0	109,3	117,3	117,5
Джизакская	110,4	116,2	114,2	114,1	118,5	113,9
Кашкадарьинская	137,2	114,6	121,9	108,2	102,6	133,5
Навоийская	116,8	118,7	108,9	118,8	121,8	118,1
Наманганская	137,0	115,5	110,8	122,6	117,4	126,9
Самаркандская	118,1	121,8	104,0	124,5	113,9	124,6
Сурхандарьинская	109,6	114,2	114,3	112,6	111,7	113,1
Сырдарьинская	104,8	125,8	109,6	103,1	112,5	127,8
Ташкентская	111,5	100,2	109,2	105,5	113,2	113,0
Ферганская	115,5	113,5	110,5	112,4	119,6	122,6
Хорезмская	107,9	106,4	102,0	107,0	119,2	124,8
г. Ташкент	113,5	117,4	112,8	105,3	105,7	108,4
Республика Узбекистан	115,7	114,7	108,6	107,9	113,8	115,0

Источник: Государственный комитет Республики Узбекистан по статистике.

**Уровень дифференциации социально-экономического развития регионов
(по индексу на душу населения)
Валовой региональный продукт**

Регионы	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Республика Каракалпакстан	0,456	0,413	0,392	0,400	0,423	0,466
Андижанская	0,911	0,935	0,834	0,764	0,744	0,761
бухарская	1,109	1,155	1,101	1,053	1,085	1,064
Джизакская	0,742	0,669	0,666	0,702	0,768	0,744
Капкадарьинская	0,722	0,724	0,780	0,782	0,747	0,845
Навоийская	1,039	1,267	1,490	1,685	1,705	1,802
Наманганская	0,667	0,637	0,599	0,543	0,572	0,505
Самаркандская	0,709	0,679	0,693	0,669	0,601	0,596
Сурхандарьинская	0,716	0,727	0,760	0,734	0,657	0,603
Сырдарьинская	0,807	0,822	0,776	0,754	0,768	0,749
Ташкентская	1,040	1,017	1,032	1,041	1,032	1,020
Ферганская	0,941	0,866	0,843	0,785	0,759	0,724
Хорезмская	0,832	0,717	0,720	0,681	0,669	0,670
г. Ташкент	1,563	1,665	1,671	1,682	1,678	1,750
Республика Узбекистан	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
Размах вариации (раз)	3,4	4,1	4,3	4,2	4,0	3,8
без учета г. Ташкента	2,4	3,1	3,8	4,2	4,0	3,8

Источник: Расчеты автора на основе данных ГКС РУз.

Промышленное производство

Регионы	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Республика Каракалпакстан	0,279	0,247	0,201	0,193	0,207	0,228
Андижанская	0,909	1,071	0,979	0,960	1,028	1,170
Бухарская	1,100	1,096	1,133	0,996	0,952	0,807
Джизакская	0,278	0,360	0,380	0,418	0,381	0,406
Капкадарьинская	0,931	0,953	0,917	0,967	1,050	1,375
Навоийская	3,144	3,318	4,046	4,490	4,431	4,580
Наманганская	0,466	0,450	0,396	0,377	0,343	0,289
Самаркандская	0,515	0,459	0,398	0,351	0,330	0,304
Сурхандарьинская	0,323	0,302	0,283	0,286	0,295	0,261
Сырдарьинская	0,460	0,541	0,427	0,429	0,402	0,380
Ташкентская	1,368	1,487	1,569	1,537	1,650	1,528
Ферганская	1,169	1,024	1,072	0,944	0,911	0,818
Хорезмская	0,507	0,467	0,414	0,363	0,319	0,354
г. Ташкент	1,700	1,744	1,729	1,823	1,468	1,336
Республика Узбекистан	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
Размах вариации (раз)	11,3	13,4	20,1	23,3	21,4	20,1
без учета Навоийской обл.	6,1	7,1	8,6	9,4	8,0	6,7

Источник: Расчеты автора на основе данных ГКС РУз.

Производство потребительских товаров

Регионы	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Республика Каракалпакстан	0,425	0,400	0,341	0,332	0,307	0,287
Андижанская	1,354	1,616	1,677	1,847	2,259	3,055
Бухарская	1,501	1,589	1,550	1,458	1,477	1,297
Джизакская	0,266	0,385	0,573	0,655	0,723	0,688
Капкадарьинская	0,616	0,656	0,560	0,615	0,470	0,444
Навойская	0,616	0,619	0,640	0,712	0,707	0,624
Наманганская	0,665	0,579	0,571	0,561	0,573	0,507
Самаркандская	1,226	1,072	1,016	0,884	0,836	0,788
Сурхандарьинская	0,433	0,377	0,364	0,356	0,403	0,321
Сырдарьинская	0,700	0,700	0,659	0,669	0,677	0,552
Ташкентская	1,071	1,164	1,184	1,252	1,206	1,096
Ферганская	1,076	1,009	0,934	0,844	0,903	0,826
Хорезмская	0,787	0,543	0,551	0,544	0,501	0,426
г. Ташкент	2,093	2,004	2,360	2,396	2,124	1,988
Республика Узбекистан	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
Размах вариации (раз)	8,2	5,3	6,9	7,2	7,4	10,6
без учета г. Ташкента	5,6	4,3	4,9	5,6	7,4	10,6

Источник: Расчеты автора на основе данных ГКС РУз.

Продукция сельского хозяйства

Регионы	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Республика Каракалпакстан	0,425	0,354	0,360	0,435	0,480	0,523
Андижанская	1,170	1,119	1,150	1,051	1,042	1,020
Бухарская	1,340	1,375	1,321	1,376	1,418	1,496
Джизакская	1,331	1,211	1,329	1,425	1,497	1,488
Капкадарьинская	0,831	0,851	0,980	1,006	1,003	1,089
Навойская	1,238	1,144	1,149	1,218	1,218	1,268
Наманганская	1,019	0,996	1,042	0,970	0,968	0,852
Самаркандская	1,037	1,081	1,110	1,154	1,084	1,142
Сурхандарьинская	1,187	1,353	1,311	1,279	1,222	1,084
Сырдарьинская	1,397	1,501	1,373	1,393	1,636	1,634
Ташкентская	1,511	1,539	1,268	1,255	1,242	1,250
Ферганская	0,977	1,024	0,995	0,931	0,883	0,846
Хорезмская	1,144	1,025	1,072	1,098	1,173	1,193
г. Ташкент						
Республика Узбекистан	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
Размах вариации (раз)	3,6	4,2	3,8	3,3	3,4	3,1

Источник: Расчеты автора на основе данных ГКС РУз.

Инвестиции

Регионы	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Республика Каракалпакстан	0,819	0,648	0,832	1,119	1,111	0,722
Андижанская	0,552	0,505	0,439	0,641	0,377	0,401
Бухарская	0,705	0,627	1,063	0,701	1,174	1,346
Джиззакская	0,577	1,112	1,155	0,583	0,611	0,601
Капкадарьинская	1,897	1,931	1,608	1,760	1,507	1,583
Навоийская	2,014	2,535	2,125	2,213	1,835	2,294
Наманганская	0,701	0,501	0,476	0,471	0,449	0,453
Самаркандская	0,523	0,453	0,404	0,531	0,505	0,432
Сурхандарьинская	0,470	0,509	0,451	0,600	0,641	0,712
Сырдарьинская	0,772	0,754	0,713	0,592	0,819	0,618
Ташкентская	0,747	0,762	0,899	0,872	1,085	1,074
Ферганская	0,587	0,796	0,931	0,480	0,396	0,405
Хорезмская	0,630	0,695	0,855	0,437	0,874	0,339
г. Ташкент	2,730	2,272	2,131	2,864	3,088	2,462
Республика Узбекистан	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
Размах вариации (раз)	5,8	5,6	5,3	6,5	8,2	6,1
без учета г. Ташкента	4,3	5,6	5,3	5,1	4,9	5,7

Источник: Расчеты автора на основе данных ГКС РУз.

Розничный товарооборот

Регионы	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Республика Каракалпакстан	0,470	0,485	0,491	0,505	0,503	0,476
Андижанская	1,272	1,314	1,356	1,284	1,077	1,012
Бухарская	0,756	0,841	0,902	0,855	0,873	0,918
Джиззакская	0,420	0,530	0,630	0,602	0,617	0,590
Капкадарьинская	0,662	0,697	0,715	0,755	0,768	0,743
Навоийская	0,728	0,770	0,808	0,800	0,965	0,960
Наманганская	0,691	0,747	0,805	0,773	0,720	0,727
Самаркандская	0,791	0,709	0,707	0,744	0,711	0,693
Сурхандарьинская	0,588	0,594	0,665	0,700	0,716	0,757
Сырдарьинская	0,691	0,665	0,639	0,609	0,595	0,624
Ташкентская	1,033	1,041	1,038	1,112	1,179	1,148
Ферганская	1,219	1,145	1,232	1,153	1,076	0,972
Хорезмская	0,662	0,685	0,668	0,610	0,605	0,694
г. Ташкент	2,854	2,789	2,452	2,550	2,816	3,011
Республика Узбекистан	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
Размах вариации (раз)	6,8	5,7	5,0	5,0	5,6	6,3
без учета г. Ташкента	3,0	2,7	2,8	2,5	2,3	2,4

Источник: Расчеты автора на основе данных ГКС РУз.

Платные услуги

Регионы	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Республика Каракалпакстан	0,410	0,340	0,358	0,380	0,393	0,398
Андижанская	0,870	0,856	0,771	0,813	0,999	0,975
Бухарская	0,927	0,856	0,878	0,883	0,894	0,927
Джизакская	0,455	0,441	0,448	0,481	0,488	0,477
Капкадарьинский	0,463	0,420	0,423	0,462	0,420	0,470
Навоийская	0,707	0,718	0,663	0,755	0,844	0,949
Наманганская	0,500	0,479	0,448	0,506	0,504	0,575
Самаркандская	0,626	0,612	0,606	0,687	0,666	0,718
Сурхандарьинская	0,480	0,441	0,444	0,457	0,469	0,490
Сырдарьинская	0,366	0,361	0,366	0,382	0,395	0,453
Ташкентская	0,732	0,670	0,616	0,631	0,653	0,633
Ферганская	0,610	0,553	0,556	0,586	0,631	0,681
Хорезмская	0,707	0,596	0,581	0,602	0,659	0,714
г. Ташкент	3,455	3,761	4,090	4,201	4,156	3,918
Республика Узбекистан	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
Размах вариации (раз)	8,4	11,1	11,4	11,1	10,6	9,8
без учета г.Ташкента	2,5	2,5	2,5	2,3	2,5	2,3

Источник: Расчеты автора на основе данных ГКС РУз.

В третьей группе находится Республика Каракалпакстан, у которой самый низкий индекс по производству ВРП на душу населения - 0,466; он несколько повысился по сравнению с 2004 г. На душу населения в Республике Каракалпакстан производится ВРП в 3,9 раз меньше, чем в Навоийской области и в 3,7 раз меньше, чем в г.Ташкенте

Темпы роста производства промышленной продукции в 2005 г. по сравнению с 2004 г. были достаточно высокими в большинстве регионах. Если в целом по стране они составили 107,3%, то значительно выше этого уровня они были в Андижанской (135,2%), Джизакской (134,2%), Хорезмской (129,3%) областях, в Республике Каракалпакстан (128,6%), г. Ташкенте (118,8%), Сырдарьинской (112,4%) и Самаркандской (112,1%), Наманганской (108,9%) областях. В 6 регионах из 14 темпы роста промышленной продукции были ниже среднереспубликанских показателей.

Не обеспечила прироста промышленной продукции Навоийская область (97,1%) ввиду снижения темпов роста производимой продукции на СП «Зарафшан-Ньюмонт».

Группировка регионов Республики Узбекистан по производству ВРП на душу населения

2004 год	Индекс	2005 год	Индекс .
I. Высокий уровень	свыше 1,00	I. Высокий уровень	свыше 1,000
Навоийская область	1,705	Навоийская область	1,802
г. Ташкент	1,678	г.Ташкент	1,750
Бухарская область	1,085	Бухарская область	1,064
Ташкентская область	1,032	Ташкентская область	1,020
II. Средний уровень	от 0,500 до 1,000	II. Средний уровень	от 0,500 до 1,000
Сырдарьинская область	0,768	Кашкадарьинская область	0,845
Джизакская область	0,768	Андижанская область	0,761
Ферганская область	0,759	Сырдарьинская область	0,749
Кашкадарьинская область	0,747	Джиззская область	0,744
Андижанская область	0,744	Ферганская область	0,724
Хорезмская область	0,669	Хорезмская область	0,670
Сурхандарьинская область	0,657	Сурхандарьинская область	0,603
Самаркандская область	0,601	Самаркандская область	0,596
Наманганская область	0,572	Наманганская область	0,505
III. Низкий уровень	до 0.500	III. Низкий уровень.	до 0,500
Республика Каракалпакстан	0,423	Республика Каракалпакстан	0,466

Источник: Расчеты автора на основе данных ГКС РУз.

Индекс уровня развития промышленности на душу населения повысился в Республике Каракалпакстан, Андижанской, Джизакской, Кашкадарьинской, Навоийской и Хорезмской областях. В остальных регионах он снизился, особенно в Бухарской (с 0,952 до 0,807}, Наманганской (с 0,343 до 0,289), Ферганской (с 0,911 до 0,818). Лидирующее положение по производству промышленной продукции на душу населения занимает Навоийская область - 1910,3 тыс.сум. Этот показатель болсе чем в 20 раз выше показателя, который сложился в Республике Каракалпакстан (ярттгжеттие-9-2).

Из всего произведенного объема промышленной продукции на негосударственную форму собственности приходится 78,4% в

целом по республике, в большинстве регионах этот показатель приближается к 100%.

По производству потребительских товаров все регионы, кроме Сурхандарьинской области (94,7%), в 2005 г. обеспечили высокие темпы роста. В целом по Республике производство потребительских товаров выросло на 17,7%; а в Андижанской на 47,3%, Джизакской на 19,0%, Кашкадарьинской областях на 11,4% и в г. Ташкенте на 15,1%

В Сурхандарьинской области снижение темпов роста потребительских товаров было обусловлено значительным снижением (на 76,2%) производства продукции на СП «Алпомиш» в Джаркурганском тумане

Индекс производства потребительских товаров в расчете на душу населения сократился в 2005 г. практически по всем регионам, за исключением Андижанской области, где он повысился (с 2,259 до 3,055). Высокие показатели по индексу отмечены в Андижанской области, где на душу населения приходится потребительских товаров 343,8 тыс.сум и в г. Ташкенте - 223,7 тыс.сум. Эти показатели больше чем в Республике Каракалпакстан соответственно в 10,6 раз и 6,9 раз

Производство потребительских товаров на душу населения ниже республиканского уровня имело место в 2005 г. в 10 областях, как и в 2004 г. Это объясняется тем, что местные власти недостаточное внимание уделяют насыщению внутреннего рынка товарами отечественного производства, развитию малого бизнеса и частного предпринимательства в этой сфере.

По производству продукции сельского хозяйства в 2005 г. все регионы обеспечили высокие темпы роста. Если в целом по стране темпы роста составили 106,2%, то выше этого уровня они были отмечены в Сырдарьинской (на 13,7%), Бухарской (на 9,7%), Кашкадарьинской (на 9,8%) и Ферганской (на 8,6%) областях. Высокие темпы роста этого показателя были обеспечены, в основном, за счет относительно эффективной работы фермерских и дехканских хозяйств.

Индексные расчеты производства сельскохозяйственной продукции на душу населения показали, что в 2005 г. по сравнению с 2004 г. в большинстве регионов индексы повысились. Снизились они в Андижанской, Джизакской, Наманганской, Сурхандарьинской и Ферганской областях.

В 10 регионах из 14 производство сельскохозяйственной продукции на душу населения были выше среднереспубликанского уровня (206,2 тыс.сум). Самый высокий показатель сложился в Сырдарьинской (337,0 тыс.сум) области, самый низкий - в Республике Каракалпакстан (107,9 тыс.сум). Разрыв в душевом производстве сельхозпродукции между регионами составляет более 3 раза.

Высокие показатели развития реального сектора экономики в регионах были обусловлены повышением их инвестиционной активности. Темпы роста инвестиций в 2005 г. в большинстве регионов были достаточно высокими; в 7 областях из 14 темпы роста инвестиций превысили среднереспубликанский показатель - 107,0%. Высокие темпы роста инвестиций были отмечены в Навоийской (134,1%), Сурхандарьинской (116,1%) и Ферганской (111,5%) областях. Инвестиции в этих регионах были направлены на создание новых производственных мощностей, развитие инфраструктуры, развития малого бизнеса и частного предпринимательства, а так же на повышение эффективности сельскохозяйственного производства.

Темпы роста инвестиций не были обеспечены в 5 регионах: в Республике Каракалпакстан (69,0%), Самаркандской (87,9%), Сырдарьинской (80,8%), Хорезмской (40,5%) областях и в г. Ташкенте (80,4%).

Это было связано с тем, что в большинстве из указанных регионов в конце 2004 г. закончилось строительство ряда промышленных и других объектов, связанных с освоением больших объемов капитальных вложений, а также снижением уровня финансирования по линии республиканского бюджета. В остальных областях они были достаточно высокими.

Индексные показатели инвестиций (в расчете на душу населения) в 2005 г. выросли в Андижанской, Бухарской, Кашкадарьинской, Навоийской, Наманганской, Сурхандарьинской и Ферганской областях. В остальных регионах они значительно сократились. По отношению к республиканскому уровню (115,5 тыс.сум) объем инвестиций на душу населения в большинстве регионов значительно ниже ($YI^{\wedge}$). В структуре инвестиций в основной капитал подавляющая доля приходится на негосударственную собственность - около 64,0%. Выше этого уровня имеет место в Андижанской, Джизакской, Ташкентской,

Ферганской областях, г. Ташкенте и, особенно, в Бухарской - 82,5% и Кашкадарьинской - 74,0% областях.

По источникам финансирования ведущее место занимают средства предприятий и населения - более 60%: в Бухарской - 79,4%: Джизакской - 69,2%, Кашкадарьинской - 77,6%, Сурхандарьинской - 71,9%. Сравнительно низкий уровень средств предприятий и населения в Республике Каракалпакстан - 44,6% и в г. Ташкенте - 40,3%.

Иностранные инвестиции и кредиты в структуре инвестиций Республики составляют 19,2%, наибольший удельный вес их приходится на Навоийскую область - 25,5% и г. Ташкент - 39,8%.

Темп роста розничного товарооборота в 2005 г. в большинстве регионах были достаточно высокими. 7 регионов из 14 обеспечили темпы роста товарооборота выше республиканского уровня (108,2%). Особенно высокими они были в Хорезмской (118,1%), Сырдарьинской (115,6%), Сурхандарьинской (113,2%), Бухарской (112,8%), Наманганской (112,6%) областях и в г. Ташкенте (113,6%).

Высокие темпы роста розничного товарооборота были достигнуты благодаря расширения розничной торговли, бытовых услуг и общественного питания, особенно в сельской местности (приложение 9.1). В розничном товарообороте 50% приходится на производственные товары, где лидирует г. Ташкент (25,8%), тоже самое по непродовольственным товарам (24,1%).

По формам собственности в розничном товарообороте 99,6% составляет негосударственная собственность, в Джизакской и Кашкадарьинской областях по 100% в каждой. Частная собственность составляет в целом по республике в товарообороте 83,9% и более 90% в Андижанской, Джизакской, Кашкадарьинской, Сурхандарьинской, Ташкентской и Ферганской областях.

Индексы розничного товарооборота (в расчете на душу населения) в большинстве регионах снизились. Возросли они в Бухарской (с 0,873 до 0,918), Наманганской (с 0,720 до 0,727), Сурхандарьинской (с 0,716 до 0,757), Сырдарьинской (с 0,595 до 0,624), Хорезмской (с 0,605 до 0,694) областях и в г. Ташкенте (с 2,816 до 3,011). В 11 регионах среднедушевые показатели ниже республиканского уровня

Самый высокий показатель по розничному товарообороту в расчете на душу населения наблюдался в г. Ташкенте -657,7 тыс.сум, самый низкий -в Республике Каракалпакстан- 104,1 тыс.сум.

В 2005 г. устойчиво высокими темпами развивались платные услуги. Если на среднереспубликанском уровне темпы роста платных услуг составили 115,0%, то выше этого уровня они были в 10 регионах и особенно в Кашкадарьинской (133,5%), Сырдарьинской (127,8%), Наманганской (126,9%), Хорезмской (124,8%) и Самаркандской (124,6%) областях

Высокие темпы платных услуг были обусловлены значительным развитием в регионах таких платных услуг как, образование, здравоохранение, перевозка пассажиров городским транспортом и ростом услуг связи и интернета.

В расчете на душу населения индексы по платным услугам в большинстве регионах повысились, а снизились они в частности в Андижанской, Джизакской, Ташкентской областях и в г. Ташкенте

Лидирует по производству платных услуг на душу населения г. Ташкент - 240,2 тыс.сум. Это в 9,8 раз больше, чем в Республике Каракалпакстан, где производство платных услуг на душу населения составил 24,4 тыс.сум (г

В платных услугах на негосударственную форму собственности приходится 71,7% к общему объему. Свыше 80% они составляют в Бухарской, Кашкадарьинской, Наманганской, Ташкентской, Хорезмской и Андижанской областях. В Республике Каракалпакстан на долю негосударственной собственности приходится всего 48,9%.

Особенностью современного этапа социально-экономического развития регионов является то, что в 2005 г. по сравнению с 2004 г. наметилась тенденция снижения межрегиональной дифференциации по таким важнейшим показателям как: ВРП (с 4,0 раз до 3,8 раз), по производству промышленной продукции (с 21,4 раз до 20,1 раз); производству сельскохозяйственной продукции (с 3,4 раз до 3,1 раз), инвестициям (с 8,2 раз до 6,1 раз) и платным услугам (с 10,6 раз до 9,8 раз).

Повышение межрегиональной дифференциации произошло по производству товаров народного потребления (с 7,4 раз до 10,6 раз) и розничному товарообороту (с 5,6 раз до 6,3 раз), что обусловлено увеличением разрыва с 2005 г. по производству ТНП и

товарооборота на душу населения. Кроме г. Ташкента на формирование межрегиональной дифференциации оказывает влияние Навоийская область, особенно по таким показателям, как ВРП и промышленное производство. Эти регионы располагают значительным экономическим и промышленным потенциалом.

Одним из позитивных результатов в развитии экономики за 2005 г. явились устойчивые темпы роста по ВРП и других макропоказателей в большинстве регионов и в частности в таких слаборазвитых как: Джизакская, Сырдарьинская, Хорезмская области и Республика Каракалпакстан. Наблюдалось снижение межрегиональной дифференциации по важнейшим показателям развития реального сектора экономики.

Однако еще сохраняется высокий разрыв между регионами, особенно по промышленному производству и товарам народного потребления, что требует дальнейшего целенаправленного государственного регулирования социально-экономического развития регионов, углубления и расширения масштабов структурных преобразований и модернизации экономики с учетом наиболее эффективного использования природно-ресурсного и экономического потенциала регионов.

Одним из важнейших приоритетных направлений в устойчивом социально-экономическом развитии регионов являются расширение частного сектора экономики, ускоренное развитие малого бизнеса, фермерских хозяйств и предпринимательства, наращивание мощностей промышленности и сферы услуг, а также дальнейшая реализация административной реформы и качественное изменение функций управленческих территориальных структур с учетом действенного разграничения полномочий между центральными и местными органами власти.

Важнейшие приоритеты углубления экономических реформ в 2006 году были определены в докладе Президента И.А.Каримова на заседании Кабинета Министров, посвященным итогам социально-экономического развития в 2005 году и важнейшим приоритетам углубления экономических реформ в 2006 году¹.

К важнейшим приоритетам углубления экономических реформ отнесены:

Первый приоритет - углубление бюджетных и налоговых реформ, упрощение и унификация системы налогообложения и сокращения налогового бремени;

Второй приоритет - углубление и расширение масштабов структурных реформ и модернизации экономики. Создание всех необходимых условий для привлечения иностранных инвестиций; Третий приоритет - масштабное расширение сектора частной собственности, укрепление гарантий и формирование благоприятной среды для бизнеса;

Четвертый приоритет - обеспечение занятости как важнейшее условие повышения доходов и уровня жизни населения;

Пятый приоритет - всемерное стимулирование экспорта и обеспечение экономии валютных ресурсов, их рациональное и эффективное использование;

Шестой приоритет - углубление реформ в жилищно-коммунальном хозяйстве; Седьмой приоритет - обеспечение жесткой экономии энергоресурсов, в первую очередь в энергоемких отраслях.

Целевым ориентиром на 2008 год является обеспечение устойчиво высоких темпов экономического роста в размере 7,2% (таблица 10.1). Основными факторами и предпосылками экономического роста будут создание благоприятной макроэкономической среды, сбалансированность денежно-кредитной и бюджетно-налоговой политики, результаты намеченных институциональных и структурных преобразований, дальнейшее углубление рыночных реформ.

Таблица 2. Целевые ориентиры развития экономики Узбекистана в 2008 году (в процентах к предыдущему году)

Основные показатели	2005 год	Прогноз на 2008 год
Валовой внутренний продукт	107,0	107,2
Промышленность	107,3	109,0
Сельское хозяйство	106,2	105,2
Инвестиции	107,0	107,5
Торговля	108,2	108,5
Услуги	115,0	113,2
Инфляция	107,8	106,0-108,0
Дефицит Государственного бюджета (в % к ЕЗВП)	0,1	1,5

Источник: Государственный комитет Республики Узбекистан по статистике. Доклад Президента Республики Узбекистан И.А. Каримова на заседании Кабинета Министров 10 февраля 2006 года. Народное слово 11 февраля 2006 г., № 29

В промышленности приоритетными задачами являются обеспечение стабильного функционирования топливно-энергетического комплекса и цветной металлургии, достижение высоких темпов роста производства в машиностроении и легкой промышленности. В легкой промышленности приоритетами являются развитие хлопчатобумажной и швейной промышленности, производящих конкурентоспособную готовую продукцию.

Для обеспечения устойчивого развития сферы услуг будет разработана и реализована целевая программа на период до 2010 года. В развитии сферы услуг и сервиса особое место отводится увеличению их объемов в сельской местности.

Намечаемые структурные сдвиги прежде всего требуют наряду с мобилизацией внутренних ресурсов и возможностей, создание необходимых условий для привлечения иностранных инвестиций. Стимулирование привлечения инвестиций требует совершенствование правовой базы, эффективное использование представленных льгот и преференций, внедрение новых форм привлечения иностранных инвестиций, развивать инвестиционное партнерство между государственными и частными структурами, предоставлении финансовым структурам свободы в обосновании и отборе инвестиционных проектов, целенаправленно информировать зарубежных партнеров об инвестиционном потенциале страны.

К числу важных задач экономических реформ в 2006 году отнесены меры направленные на поддержку и стимулирование регионов, особенно сельской местности. Предусмотрено совершенствование развития и размещения промышленности в регионах с учетом рационального использования их природно-экономического потенциала. Для решения данной проблемы будет разработана специальная программа по развитию в населенных пунктах малых предприятий или филиалов крупных предприятий с представлением им системы льгот и преференций, направленная на снижение межрегиональной дифференциации в развитии промышленности и обеспечение рациональной занятости трудовых ресурсов.

ГЛАВА 12. СВОБОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ

12.1 Мировая история свободных экономических зон (СЭЗ).

Одним из средств региональной политики является установление государством особых правовых, организационных, экономических режимов ХЧ¹ на отдельных территориях — создание так называемых свободных экономических зон. По мнению ряда исследователей, мировая история СЭЗ начинается еще в древности или в Средневековье. Указывается, например, что в 1547 г. Ливорно в итальянской области Тоскана был объявлен городом свободной торговли. Торговцы тогда добились права продавать там товары, не облагаемые налогом. Позднее, в XVII в., зоны свободной торговли были созданы в итальянском порту Триест и югославском Шибенике, а в XVIII в. - в Гибралтаре и даже в Бангкоке. В этих зонах были созданы льготные условия для ведения беспошлинной торговли.

Современная история зон свободного предпринимательства началась в конце 1950-х гг., когда правительство Ирландии объявило о создании в международном аэропорту Шэннон, расположенном на западе острова, в устье одноименной реки, зоны свободной торговли, в которой иностранным бизнесменам разрешалось строить предприятия. Благодаря удобствам транспортно-географического положения находящегося на трансатлантическом воздушном пути аэропорта и представлению целого ряда льгот для инвесторов эта зона довольно быстро достигла успехов.

Особенно много СЭЗ возникло в 1970-е гг. как в развитых, так и в развивающихся странах. В начале 1980-х гг. СЭЗ появились и в бывших социалистических странах Восточной Европы. Преимущественно это были зоны свободной торговли, главной целью создания которых стало стимулирование экспорта товаров и услуг и развитие транзитной торговли. В 1980 гг. в Китае было принято решение по созданию четырех специальных экономических зон на юго-востоке страны; а позднее такой зоной был объявлен остров Хайнань.

В настоящее время общее количество СЭЗ в мире составляет, по разным оценкам, от нескольких сот до двух тысяч. Через них проходит 1/10 мирового торгового оборота, в них работает более 3 млн человек. СЭЗ стран мира имеют различные названия и выполняют похожие, но все-таки разные функции.

Организация СЭЗ направлена в первую очередь на то, чтобы:

- создавать благоприятные условия для активизации совместной с зарубежными партнерами деятельности по увеличению экспортно-импортных возможностей региона и национальной экономики в целом;
- расширять торгово-экономическое сотрудничество с зарубежными странами, СЭЗ регионов и страны, где они созданы;
- формировать новый научно-промышленный аппарат с целью накопления и тиражирования передового опыта в области производства высококачественной наукоемкой продукции и привлечения высоких технологий с последующей передачей результатов для широкого применения в национальной экономике и на мировом рынке;
- более рационально и эффективно использовать земельные и природные ресурсы региона, развивать инфраструктуры на территории СЭЗ и на сопряженных с ней территориях;
- привлекать положительный зарубежный управленческий опыт с целью его распространения на предприятиях и в организациях страны;
- практически обучать отечественных специалистов приемам и методам современного бизнеса; заниматься переподготовкой кадров для удовлетворения потребностей предприятий и организаций, расположенных на территории СЭЗ и сопряженных территориях;
- расширять число иностранных туристов, особенно из тех стран, где сложились крупные общины (диаспоры), родственные национальностям страны, где расположены СЭЗ.

В общем плане СЭЗ — это:

- мощный фактор ускорения социально-экономического, научно-технического, технико-технологического, организационного и кадрового совершенствования национальной экономики;
- связующее звено между передовым мировым опытом хозяйствования и состоянием жизнедеятельности конкретной

страны. Они содействуют выходу страны на мировой уровень, внедрению в ее экономику последних достижений научного и социального прогресса;

- своеобразный «эталон» прогрессивных форм организации производства, труда и управления, внедрения современной техники и технологии;

- известный «стандарт» решения задач социально-культурного и коммунально-бытового обслуживания населения;

- условие расширения внутреннего (национального) рынка, наполнения его высококачественными товарами и услугами;

- источник поступления иностранных инвестиций, идущих на развитие национальной экономики, активизатор вовлечения в хозяйственный оборот всех видов местных ресурсов (финансовых, материальных, трудовых и природных);

- стимулятор деловой активности и предпринимательской инициативы в национальной экономике;

- территория формирования нового экономического мышления, новой социальной психологии, характерных для рыночной экономики;

- «поле» экспериментирования и «полигон» отработки решений в области социальной поддержки и социальной защиты населения страны;

- фактор укрепления геополитических интересов страны, создающий региональные «полюсы роста» и другие формы приграничного сотрудничества;

- ускоритель структурных преобразований в национальном хозяйстве;

- один из главных источников роста экспортного потенциала национальной экономики и поступлений валютной выручки;

- предпосылка повышения доходности предприятий и занятости населения страны.

Цели создания СЭЗ. Цели стран, создающих СЭЗ, могут быть раз-личными. Одни страны используют зоны в качестве интеграционного экономического механизма, другие — с целью привлечения иностранных технологий. Однако, несмотря на различия этих целей, есть и некоторая общность, в рамках которой можно выделить экономические, социальные и научнотехнические цели.

Экономические:

- ♦ более глубокое включение национального рынка в мировую систему хозяйства;

- ♦ привлечение иностранных и национальных инвестиций для развития высокорентабельного производства;

- ♦ использование преимуществ международного разделения труда для расширения выпуска экспортной продукции;

- ♦ увеличение валютных поступлений в бюджет страны.

Социальные:

- ♦ комплексное развитие отсталых регионов;

- ♦ увеличение количества рабочих мест и обеспечение занятости населения;

- ♦ обучение и подготовка квалифицированных национальных рабочих, инженерных, хозяйственных и управленческих кадров;

- ♦ насыщение национального рынка высококачественными товарами. Научно-технические:

- ♦ использование новейших зарубежных и отечественных технологий;

- ♦ приобщение к новым формам управленческого труда;

- ♦ привлечение опыта и научно-исследовательских достижений инженерно-технических центров;

- ♦ повышение эффективности используемых производственных мощностей, инфраструктуры и конверсионных комплексов.

В соответствии с поставленными целями определяются конфигурация специальной зоны, система льгот и стимулов, которая необходима для реализации поставленных целей. Число конкретных целей создания зоны, предопределяющих выбор системы льгот, должно быть ограничено и четко определено. Множественность и неясность целей ведут к необоснованному распространению льгот практически на все виды хозяйственной деятельности и нивелируют предполагаемый эффект. СЭЗ создаются по единой логической схеме, включающей в себя поощрение определенных видов и направлений хозяйственной деятельности путем их селективной поддержки.

Требования к размещению СЭЗ. Исходя из задач формирования той или иной зоны предъявляются соответствующие требования и к ее размещению. К требованиям общего порядка по размещению СЭЗ относятся:

- ♦ благоприятное транспортно-географическое положение по отношению к внешнему и внутреннему рынкам (ему отвечают, как

правило, территории, отличающиеся приграничным положением и располагающие развитыми транспортными коммуникациями, особенно портовые города);

- ♦ развитый производственный потенциал, наличие производственной и социальной инфраструктуры;

- ♦ наличие территории, располагающей уникальными по запасам и ценности природно-ресурсным потенциалом (в первую очередь запасами углеводородного сырья, цветных металлов, лесных ресурсов и т. д.).

Определение и типология СЭЗ. Отталкиваясь от определения свободной зоны, вошедшего в международно-правовую практику благодаря VII Киотской конвенции 1973 г. по упрощению и согласованию таможенных процедур, можно сформулировать следующее общее определение СЭЗ: под свободными экономическими зонами следует понимать часть национальной территории (иногда выделенной из общей таможенной черты государства), имеющую расширенную самостоятельность в решении хозяйственных вопросов, особый режим управления и преференциальные условия экономической деятельности для иностранных и национальных предпринимателей.

Общепринятой типологии СЭЗ в настоящее время нет. Существует множество подходов, классифицирующих свободные экономические зоны. Можно сказать, что каждый исследователь, занимающийся этой темой, предлагает свою классификацию свободных экономических зон. Например, эксперты ОЭСР выделяют три основных типа: зоны свободной торговли, зоны предпринимательства, зоны реконверсии.

В мировой практике существуют два основных подхода к созданию СЭЗ — территориальный и режимный. В практике чаще всего используется территориальный подход. При подобной форме организации механизма свободной экономической зоны льготный режим предоставляется предприятиям, расположенным на конкретной территории. При режимном подходе определенные преимущества предоставляются предприятиям вне зависимости от их размещения. А уже в рамках каждого из этих подходов существует все многообразие видов свободных экономических зон.

Производя дальнейшую классификацию, современные исследователи используют дополнительные характеристики,

которые позволяют объединить существующие в мире СЭЗ в четыре группы по следующим критериям:

- ♦ по характеру деятельности или функциональному предназначению (свободные зоны, экспортно-производственные зоны, научно-промышленные парки, офшорные зоны);
- ♦ по степени интегрированности в мировую и национальную экономику (выделяют два типа СЭЗ: зоны, ориентированные на внешний рынок (анклавы, исключенные из таможенной территории государства), и зоны, интегрированные в национальную экономику);
- ♦ по отраслевому признаку;
- ♦ по характеру собственности (государственные, частные и смешанные).

В зависимости от способа оформления границ зоны и режима их функционирования СЭЗ делятся на два типа: анклавные (замкнутые) и интеграционные.

Анклавные СЭЗ полностью ориентируются на экспорт всей производимой на ее территории продукции с целью получения выручки в свободно конвертируемой валюте. Они обычно создаются на территориях страны, естественным образом отделенных от нее (острова, полуострова, морские побережья и т. п.), но могут создаваться и внутри города.



Рис.1. Типы специальных экономических зон в соответствии с хозяйственной специализацией

Интеграционные зоны тесно связаны с национальной и мировой экономикой, имеют более свободный режим их функционирования. Они наиболее характерны для стран с развитой рыночной экономикой, широко включенных в международное разделение труда.

Классификация по признаку хозяйственной специализации — профилю деятельности большинства хозяйствующих в зоне субъектов — представлена на рис. 1

12.2. Характеристика типов СЭЗ

Зоны свободной торговли представляют собой компактные территориальные образования, выделенные за пределы национальной таможенной территории. СЭЗ специализируются на операциях по складированию и обработке ввезенных товаров в соответствии с условиями внутреннего рынка сбыта (упаковка, маркировка, контроль качества, простейшая доработка и т. п.). В зависимости от выполняемых ими функций зоны свободной торговли подразделяются на:

- ♦ зоны свободного транзита;
- ♦ свободные таможенные зоны;
- ♦ торгово-производственные зоны.

Зоны свободного транзита предназначены для обслуживания большого интернационального грузопотока, в зонах обеспечивается минимум формальных процедур при пересечении товарами границ. В свободных таможенных зонах устанавливается особый режим таможенного контроля, в торгово-производственных зонах торгово-коммерческая деятельность сочетается с промышленно-производственной.

Зоны свободной торговли создаются главным образом с целью увеличения экспорта и поощрения иностранных инвестиций, а также стимулирования экономического развития в этих зонах. Преимущества этого типа зон состоят в том, что они требуют незначительных стартовых капиталовложений и характеризуются быстрой окупаемостью.

Промышленно-производственные зоны создаются как территории со специальным таможенным режимом, где

промышленные компании производят экспортную или импортозамещающую продукцию, пользуясь определенными фискальными и финансовыми льготами. По признаку преобладающих рынков сбыта промышленно-производственные зоны подразделяются на:

- ♦ зоны замещения импорта (внутренний рынок страны);
- ♦ экспортные зоны (внешние рынки);
- ♦ экспортно-импортозамещающие зоны (смешанная сбытовая ориентация).

В зонах научно-промышленного или технико-внедренческого типа сконцентрированы национальные и (или) зарубежные исследовательские, проектные и научно-производственные фирмы, пользующиеся единой системой фискальных и финансовых льгот. Наиболее близкими к данной модели зон являются научные парки и технополисы.

Сервисные зоны представляют собой территории с льготным режимом предпринимательской деятельности для фирм и институтов, оказывающих различные виды финансовых и нефинансовых услуг. К сервисным зонам относятся также офшорные образования.

Комплексные зоны формируются путем введения особого, льготного по сравнению с общим, режима хозяйственной деятельности на территории отдельных административных образований.

Цели и варианты создания зон различного типа неодинаковы, однако общими чертами большинства зон являются следующие:

- ♦ создание зон нацелено на решение задач развития определенной территории;
- ♦ зоны создаются на ограниченное время;
- ♦ в них предусматривается минимальное вмешательство государства в дела предпринимательства, аналоговое бремя по сравнению с другими территориями сокращено.

На практике СЭЗ редко может быть четко отнесена к одному из типов, поскольку в ней могут сочетаться элементы разных типов.

Условия создания СЭЗ. Мировой опыт создания свободных экономических зон показывает, что для успешного функционирования необходимо обеспечить ряд экономических и социальных условий, которые могут быть объединены в следующие группы:

♦ общезкономические (национальные) условия (стабильность политической и экономической ситуации, совершенные законы и инструкции, конвертируемая валюта, низкий уровень инфляции);

♦ региональные условия (наличие на территории зоны квалифицированной рабочей силы или избыточного количества неквалифицированных трудовых ресурсов, инфраструктурная освоенность территории, эффективная сфера обслуживания (банки, система страхования, сеть распределения товаров, профессиональный сервис), а также наличие нормальных условий жизнедеятельности населения);

♦ система льгот и стимулов для инвесторов, которая может включать низкие экспортно-импортные пошлины, льготное налогообложение; свободная репатриация прибыли и ряд других условий.

Существующие в мире «семейства» СЭЗ можно разделить на несколько типов.

1. Зоны свободной торговли.
2. Промышленно-производственные или предпринимательские зоны.
3. Торгово-промышленные зоны.
4. Техничко-разрабатывающие зоны или технико-внедренческие зоны.
5. Функциональные (специализированные) зоны.
6. Комплексные зоны или зоны комплексного развития территории.
7. Совместные с другими странами особые экономические зоны.

В рамках отдельных типов СЭЗ можно выделить специфические группы. Любая СЭЗ, независимо от типовой принадлежности, обладает своим менталитетом и уникальна по своим социально-экономическим и территориальным условиям.

Зоны свободной торговли (ЗСТ) представляют собой разнообразные территориальные образования, обычно выводимые за пределы национальной таможенной территории. Такие СЭЗ осуществляют различные торговые сделки и связанные с ними операции по складированию, упаковке, простейшей доработке, маркировке, контролю качества, расфасовке, комплектации партий ввозимых в эту страну и вывозимых из нее продовольственных товаров. Часто такие СЭЗ предоставляют и другие торговые и посреднические услуги. Если СЭЗ работает на вывоз товаров, она имеет статус «зоны внешней торговли» (ЗВТ) или «свободной внешнеторговой зоны» (СВТЗ). Если в зоне преобладает ввоз

продукции, то это «зона внутренней торговли» или «свободная внутриторговая зона», т. е. также СВТЗ. Следовательно, понятия семантически совпадают, хотя их содержание прямо противоположно, как противоположны сами процессы экспорта и импорта товаров. Если же деятельность СЭЗ носит смешанный характер, т. е. доли ввоза и вывоза примерно равны, то их чаще называют «свободными таможенными зонами» (СТЗ).

ЗСТ всех типов организуются в морских и речных портах, в аэропортах, на крупных железнодорожных приграничных станциях, автострадах, вблизи «таможенных городов» и т. п. В таких СЭЗ отечественные и зарубежные предприниматели могут осуществлять таможенные операции, беспрепятственно вывозить и ввозить товары, перегружать и складировать их, расфасовывать и продавать оптовыми партиями и в розницу. В Германии, Франции, Великобритании, Греции, Югославии, Болгарии, Румынии, Нидерландах и других странах Европы, где морское и речное торговое дело имеет многовековые традиции, можно насчитать десятки городов-портов, имеющих статус ЗСТ. Например, только в Германии их 6 (Бремен, Гамбург, Бремерхафен, Киль, Кунсхафен, Эт-ден). Поэтому для обозначения этого типа СЭЗ в мировой практике встречаются понятия «свободные торговые порты», «свободные портовые зоны», «таможенные зоны», «свободные порты» и т. д. Их деятельность насчитывает уже несколько столетий.

Механизм СЭЗ может эффективно работать лишь при соблюдении ряда важнейших принципов.

1. Любая СЭЗ должна создаваться, функционировать и развиваться как автономная хозрасчетная единица страны.

2. Как автономная хозрасчетная единица СЭЗ должна строить свою деятельность на собственном бюджете.

3. Доходная часть бюджета СЭЗ должна складываться из:

- а) налоговых поступлений от предприятий, объединений, организаций и частных лиц, расположенных или проживающих на территории СЭЗ;

- б) поступлений от таможенных сборов;

- в) поступлений от собственной предпринимательской деятельности;

- г) средств государственного бюджета, передаваемых для нужд СЭЗ (прежде всего развития объектов социальной инфраструктуры) в виде долгосрочного кредита;

д) средств спонсоров — попечительских, благотворительных и других организаций.

4. Все финансовые отношения расположенных на территории СЭЗ предприятий, организаций и других юридических лиц с государственным бюджетом опосредуются администрацией и собственным бюджетом. Это важнейшее условие экономической самостоятельности и эффективного управления на территории СЭЗ.

5. Пространство между внешней и внутренней границами СЭЗ — территория, учитываемая при введении разного рода налоговых льгот для юридических лиц, связанных с деятельностью СЭЗ.

6. Все предприятия СЭЗ должны функционировать в рамках бюджетных ограничений, без централизованного дотационного вмешательства и без субсидий со стороны государства.

7. Одна из важнейших форм укрепления СЭЗ — широкое применение практики налоговых кредитов, предусматривающей, что в течение определенного срока все налоги и бюджетные платежи, собранные на территории СЭЗ, остаются в распоряжении зональных органов управления. Это позволяет увеличить размеры финансирования на развитие хозяйства в СЭЗ и создать более благоприятные (с точки зрения эффективности, окупаемости и прибыльности) условия для вложения капиталов, чем условия их вложения в ближайших странах, дает возможность повысить конкурентную активность каждой конкретной СЭЗ в инвестиционной сфере.

В этой связи иностранным и отечественным инвесторам предоставляются следующие налоговые льготы:

- беспошлинный импорт в СЭЗ сырья, полуфабрикатов, машин и оборудования для организации экспортного производства, беспошлинное хранение и переработка транзитных грузов;

- различного рода скидки со ставок таможенного тарифа на внешней и внутренней границах СЭЗ;

- освобождение от уплаты подоходного налога на определенное количество лет (часто от 5 до 20 лет); уменьшение ставок налогообложения и арендной платы;

- полное или частичное освобождение от налога реинвестируемых прибылей на несколько лет (обычно 5-10 лет);

- полное или частичное освобождение от налога переводимых за рубеж прибылей;

— освобождение от уплаты имущественного налога на собственность и налога с оборота;

— возможность самостоятельно определять сроки амортизации;

— отмена налогов на доход иностранного персонала, работающего в зоне;

— безлицензионный вывоз за границу собственной продукции иностранных фирм и ввоз ее для собственных нужд.

Льготный режим налогообложения — важное условие, стимулирующее привлечение в СЭЗ иностранных и отечественных инвестиций. Существуют две основные формы иностранного капитала, разрешенного к вывозу, а следовательно, и ввозу в СЭЗ:

1) предпринимательский капитал, связанный с производственным инвестированием;

2) ссудный капитал, представляющий собой внешнее кредитование.

Предпринимательский капитал используется, в частности, в виде предприятий смешанной формы собственности, совместных предприятий и т. п. С этой точки зрения СЭЗ представляет широкое поле деятельности для бизнесменов, прежде всего в области изготовления наукоемкой продукции, сувенирного производства, оказания услуг рекреационного характера. Налоговые льготы способствуют либерализации прямых иностранных вложений в предприятия, банки и их филиалы, в движимое и недвижимое имущество, природные ресурсы, а также портфельных иностранных инвестиций — в ценные бумаги, банковские вклады и страховые полисы.

Льготный режим налогообложения имеет и другую сторону: он способствует реинвестициям полученной прибыли в экономику СЭЗ, а через механизм ее взаимодействия с национальной экономикой — и в хозяйственную деятельность на остальной территории страны.

12.3 Регулирование деятельности СЭЗ.

Регулирование деятельности свободных экономических зон осуществляется через либерализованное внешнеторговое, налоговое, валютное и трудовое законодательство.

Каждому типу зон соответствует свой набор базовых льгот и стимулов, которые дополняются специальными формами поощрения, которые направлены на решение конкретных задач

(например, ускоренное создание транспортной инфраструктуры), либо на стимулирование отдельных видов деятельности (банковские услуги и т. д.), либо на привлечение в зону инвесторов определенного типа (мелких или крупных).

Можно выделить четыре группы льгот;

♦ *внешнеторговые льготы*, предусматривающие введение особого таможенно-тарифного режима (снижение или отмену экспортно-импортных пошлин) и упрощение порядка осуществления внешнеторговых операций;

♦ *фискальные льготы*, содержащие нормы, связанные с налоговым стимулированием конкретных видов деятельности или поведения предпринимателей. Эти льготы могут касаться налоговой базы (прибыль, доход, стоимость имущества), отдельных ее компонентов (амортизационные отчисления, издержки на заработную плату, НИОКР, транспорт), уровня налоговых ставок, постоянного или временного освобождения от налогообложения;

♦ *финансовые льготы*, включающие различные формы субсидии, представляемых в виде низких цен на коммунальные услуги, снижения арендной платы за пользование земельными участками и производственными помещениями, а также за счет бюджетных средств и преференциальных государственных кредитов;

♦ *административные льготы*, предоставляемые администрацией зоны с целью упрощения процедур регистрации предприятий и режима въезда-выезда иностранных граждан, а также оказания различных услуг.

Льготы могут применяться в самых различных комбинациях. Опыт показывает, что в относительно крупных производственных зонах целесообразнее использовать не территориальный, а функциональный подход, когда преференции получают не все находящиеся на территории предприятия, а только те, которые отвечают целям и задачам развития зоны.

В крупных зонах комплексного типа система льгот может быть основана на сочетании территориального и функционального подходов: базовый, универсальный по характеру применения набор преференций дополняется льготами, локализованными в рамках определенных участков зональной территории, а также специальными льготами, понижающими экономику зоны по

горизонтالي (территориальный разрез) и по вертикали (отраслевой разрез).

Управление функционированием СЭЗ. Если следовать принятой классификации регионов, то свободные экономические зоны по сути своей являются программными регионами, границы которых необязательно совпадают с административными границами. Обеспечение специального режима на территории должно осуществляться на основе административного управления, что создает особые проблемы организации механизма функционирования зоны.

СЭЗ является территорией с особым статусом, поэтому выбор модели административно-хозяйственного управления зоной зависит от типа и размера территории, особенностей государственного устройства страны, развитости частного сектора и т. п. При этом следует учитывать, что зона, будучи локальной социально-экономической системой, должна располагать относительно обособленной системой хозяйственного управления, т. е. находиться вне юрисдикции отраслевых министерств и ведомств, курирующих различные сферы экономики. Такая специфика управления зоной создает основу для конфликтов, которые могут возникать как на межведомственном уровне, так и между зоной и различными государственными инстанциями. Для эффективного управления функционированием зоны и предотвращения конфликтов необходимы:

- ♦ создание функциональной структуры управления зоной во главе с администрацией, которая наделяется значительными полномочиями, включая делегированные разными ведомствами;

- ♦ наличие в стране государственного органа по координации и контролю развития зон, обладающего достаточной властью для защиты интересов последних, желательно, чтобы этот орган имел надведомственный статус;

- ♦ непосредственное подчинение администрации зоны уполномоченному государственному органу, минуя все промежуточные административно-территориальные властные инстанции.

В силу отмеченных выше особенностей свободной экономической зоны механизм управления зоной должен реализовать два типа функций: административные функции, связанные с обеспечением особого хозяйственного режима, и

экономические функции, связанные с развитием территории зоны и обеспечением реализации агломерационных эффектов. Поэтому механизм управления СЭЗ включает два типа органов управления:

- ♦ администрация зоны, выполняющая функции организационно-правового и хозяйственного регулирования;

- ♦ корпорация развития зоны, решающая проблемы развития территории.

Корпорация зоны, как правило, действует на коммерческих принципах. В ее задачи входят: представление хозяйственных интересов зоны внутри страны и вне ее; решение вопросов размещения новых производств; обеспечение привлечения и профессиональной подготовки трудовых ресурсов; строительство и эксплуатация объектов инфраструктуры; обустройство и сдача в аренду земельных участков; создание специализированных (торговых, снабженческих, строительных, транспортных, информационных и пр.) организаций.

Преимущества и недостатки функционирования СЭЗ. Опыт создания свободных экономических зон в разных странах показал, что они могут стать фактором роста региона, однако эффект открытия СЭЗ достигается по прошествии нескольких лет и при наличии указанных выше условий, определяющих успешность зоны.

Создание особого экономического режима в зоне и применение различных льгот в налогообложении приводят к тому, что норма прибыли в зоне оказывается несколько выше, чем в окружающих ее регионах и национальной экономике в целом, что позволяет привлеченному в зону капиталу повысить норму прибыли; благоприятный экономический режим в зоне может привести к сокращению сроков окупаемости капитальных вложений.

Однако режим СЭЗ может оказывать не только положительное влияние на развитие территории, национальный бизнес в зоне, хотя и испытывает обучающее влияние иностранного опыта, но попадает в среду жесткой конкуренции с неравными стартовыми возможностями (низкий технический уровень производства, высокая себестоимость, несравнимый финансовый потенциал и т.д.), поэтому в СЭЗ не исключено падение местного производства и снижение экономической активности местных производителей.

Конкретные рамки и размеры льгот устанавливаются на основе технико-экономического обоснования проекта развития СЭЗ, они

определяются в зависимости от величины потерь, обусловленных предоставленными льготами (недопоступление доходов в бюджет) и эффектом от разрешения проблем территории.

Анализ опыта функционирования СЭЗ показывает, что в своем развитии зоны, как правило, проходят четыре стадии;

- ♦ *стадия создания*, когда формируется инфраструктура, идет активный процесс притока иностранного капитала;

- ♦ *стадия развития*, в которой наблюдается замедление притока иностранного капитала при быстром одновременном росте экспорта;

- ♦ *стадия зрелости*: прекращение роста иностранных инвестиций вследствие заполнения свободных рыночных ниш, вытеснение мелких фирм более крупными с передовой технологией, расширение связей с внезональным пространством;

- ♦ *стадия упадка*: сокращение иностранных инвестиций в результате сближения режима хозяйственной деятельности в зонах и вне их, а также истечения срока налоговых льгот, расширение участия в зонах национального капитала.

В течение жизненного цикла зоны, составляющего порядка 20-30 лет, она должна решить поставленные перед ней задачи, после чего особый режим хозяйствования зоны отменяется, зона по уровню ее экономического развития фактически сливается с развитым на ее основе внезональным пространством.

Особенности специальных технико-внедренческих зон. Технополисы, инновационные центры, научно-технические парки являются формами специальных зон технико-внедренческого типа. Это территории с концентрацией исследовательских, проектных, научно-производственных фирм, пользующихся государственной поддержкой. Они создаются на базе университетов и других учебных и научных учреждений либо путем конверсии промышленно-производственных зон. Основной идеей их создания является интеграция субъектов инновационной деятельности в регионе и реализация на этой основе агломерационных эффектов.

Государственная поддержка технико-внедренческих зон выражается в предоставлении финансовых ресурсов, создании инфраструктурных объектов, а также принятии и реализации специальных планов развития. Правительство субсидирует исследовательскую деятельность в технополисах, финансовая

помощь оказывается мелким и средним компаниям, участвующим в программе.

По форме технополисы представляют собой создаваемые или развивающиеся при поддержке правительства научно-технические городки, в которых обеспечены условия для органичного слияния научно-исследовательской деятельности с наукоемким производством и подготовкой кадров.

Усилившаяся к середине 70-х гг. тенденция стимулирования притока иностранного капитала странами «третьего мира», а также некоторыми развитыми посредством предоставления зарубежным компаниям льготного статуса нашла свое проявление в кредитно-финансовой сфере. Так возникли особые центры оффшорной кредитно-финансовой деятельности.

Согласно терминологии, принятой в экономической литературе, под «оффшорной» понимается деятельность компании вне юрисдикции какого-либо государства (территории), а под «международными оффшорными центрами» подразумеваются центры, в которых участники кредитно-финансовых сделок не являются резидентами страны, на территории которой совершаются операции. При этом участники указанных сделок пользуются особым правовым и налоговым режимом.

Формирование оффшорных центров кредитно-финансовой деятельности и их развитие обусловлено следующими главными причинами:

- 1) интернационализацией кредитно-финансового бизнеса;
- 2) возникновением повышенного спроса на посреднические финансовые операции;
- 3) различием норм, регулирующих деятельность финансовых компаний, и налогообложения их доходов в различных странах (регионах). В целях избежания весьма обременительного государственного регулирования, практикуемого в промышленности развитых капиталистических государствах, кредитно-финансовая компания переводят за рубеж свои отделения, преимущественно в страны, стимулирующие иностранное предпринимательство в финансовой области посредством создания благоприятного инвестиционного и налогового климата.

От традиционных финансовых центров оффшорные отличаются рядом особенностей. Институциональную основу традиционных

финансовых центров составляет банковский сектор, в то время как в оффшорных центрах их важным элементом выступают страховые, перестраховые, трастовые, инвестиционные, холдинговые, брокерские, лизинговые компании.

Основной целью создания оффшорной зоны является концентрация внешних финансовых ресурсов в регионе через местные финансово-банковские институты. Это будет обуславливать интенсификацию банковской деятельности, улучшение инвестиционного климата в области, увеличение поступлений в доходную часть бюджета; кроме того, регион может косвенно получить следующие выгоды от функционирования оффшорной зоны:

1. Обеспечение занятости населения через создание сети специализированных (управляющих, секретарских) компаний, связанных с обслуживанием оффшорных компаний, а также через активизацию экспортно-импортной деятельности местных, узбекских, и зарубежных предприятий.

2. Развитие внешнеэкономической деятельности в регионе, а также резкое увеличение посреднических услуг в осуществлении экспортно-импортных операций по линии «Восток — Запад» и обратно.

3. Увеличение зарубежных капиталовложений в регион вследствие новых возможностей страхования (гарантирования) инвестиций, а также налоговых преференций.

4. Передача современных методов управления в области финансов, бухгалтерского учета, банковской и страховой деятельности.

Исходя из задач формирования СЭЗ, отметим необходимые условия для их создания. Это:

- политическая стабильность в стране и в тех регионах, где создаются СЭЗ;

- стабильная и всесторонняя законодательная база, определяющая экономические, социальные, административно-управленческие, финансово-налоговые и другие права СЭЗ;

- природно-географические условия (местоположение территории, где создаются СЭЗ, близость к транспортным магистралям, учет соседей, агроклиматических ресурсов и др.);

- хорошо развитая инфраструктура связи и транспорта, социальных условий, энергетики;

— развитая коммерческая инфраструктура по обслуживанию фирмы, аудиторские организации, транспортные услуги;

— наличие (или создание) эффективной структуры административного управления СЭЗ, способность руководителей территории овладеть новой культурой управления;

— учет исторического фактора, опыта и традиций населения территории СЭЗ.

Территории, наиболее благоприятные для размещения СЭЗ, имеют, как правило, приграничное положение по отношению к зарубежным странам, в том числе и бывшим союзным республикам, а также располагают морскими торговыми портами и магистральной транспортной сетью (железнодорожной, автодорожной, аэропортами), сложившимися промышленными, научными и культурными центрами, районами концентрации наиболее ценных природных ресурсов. В отдельных случаях создание СЭЗ целесообразно и в районах нового хозяйственного освоения, не располагающих развитой промышленностью, производственной и социальной инфраструктурой. СЭЗ призвана также решать долгосрочные крупные общегосударственные программы (укрепление топливно-энергетической и минерально-сырьевой базы страны и др.) На территории РУЗ в зависимости от целей и задач можно выделить несколько типов зон:

— *комплексные специальные зоны* производственного характера;

— *внешнеторговые* (свободные таможенные зоны, в том числе зоны экспортного производства и транзитные);

— *функциональные или отраслевые* (технологические парки, технополисы, туристические, страховые, банковские и др.). Они выполняют как народнохозяйственные, так и внешнеэкономические функции.

Комплексные зоны многопрофильны. Они формируются и на ограниченной территории, и в границах областей и других территориальных образований. В них создаются условия для привлечения крупного капитала с обязательным развитием необходимой инфраструктуры.

Внешнеторговые зоны обеспечивают валютные поступления, в том числе и за счет консигнационных складов, сдачи в аренду помещений, выставок, перевалки грузов и их транзита.

Отраслевые зоны (технологические парки, технополисы и др.) способствуют ускорению научно-технического прогресса на основе активизации внешнеэкономического сотрудничества, внедрению достижений отечественной науки, а также разработке наукоемких технологий, новых видов готовой продукции и расширению экспорта.

Выбор типа зон связан со всесторонним учетом не только общих, но и частных, в том числе локальных, факторов. Так, для транспортных, экспортно-импортных зон необходимо наличие крупного транспортного узла. Они могут размещаться в первую очередь в приморских городах, располагающих морскими торговыми портами, железнодорожным сообщением, аэропортом. Эти же условия желательны для размещения торговых, банковских и других зон. Для создания зон типа технопарков и технополисов нужна развитая научно-производственная база. Организация туристическо-рекреационных зон требует наличия культурных и исторических центров, бальнеологических курортов, привлекательных для туризма ландшафтов, развитой инфраструктуры.

Для обеспечения благоприятного климата на территории СЭЗ устанавливаются особые экологические и юридические льготы. К ним относятся:

- упрощенный порядок регистрации предприятий с иностранными инвестициями;
- льготный налоговый режим — налогообложение по льготным ставкам — до 50% установленных на территории РУЗ для иностранных инвесторов;
- понижение ставок платы за пользование землей и другими природными ресурсами;
- предоставление права на долгосрочную аренду до 70 лет.

Предусмотрен также особый таможенный режим с установлением пониженных таможенных пошлин на ввоз и вывоз товаров, упрощен порядок пересечения границы при въезде и выезде иностранных граждан, в том числе введен безвизовый. На СЭЗ распространяется право безлицензионного экспорта и импорта, предоставленное законом для предприятий, полностью принадлежащих иностранным инвесторам, а также для совместных предприятий с долей иностранных инвестиций свыше 30%.

Валютная выручка этих предприятий от экспорта собственной продукции полностью остается в их распоряжении.

Любая создаваемая зона должна иметь разработанную комплексную программу развития, т. е. план развития всех хозяйственных объектов, становления новых производственных отношений на основе разнообразия форм собственности (государственной, кооперативной, акционерной, совместной, индивидуальной), равноправно участвующих в экономических связях. Основной целью программы должно быть динамичное экономическое и социальное развитие зоны на базе комплексного использования государственного, коммерческого и иностранного капитала, средств граждан, активизации деловой, финансовой и правовой структур.

Практика показала, что для жизнедеятельности любой зоны необходимо наличие следующих структур:

- *крупного акционерного общества* (с участием государства), ответственного за реализацию программы и формирующего орган управления. — совет зоны;

- *задогово-страхового инвестиционного фонда* (страхового общества), привлекающего инвестиции для решения задач зоны;

- *центрального банка зоны*, формирующего бюджет зоны, контролирующего использование бюджетных и кредитных средств и взаимоотношения с республиканским бюджетом;

- *зонального законодательства*, регулирующего вопросы налогообложения, лицензирования, банковской деятельности, залогового права, предоставления концессий и трудовые и социальные вопросы.

Большое значение имело учреждение в 1991 г. Международной ассоциации развития СЭЗ (МАРСЭЗ) с целью поддержки инициативы отработки методов управления зонами, создания законодательно-нормативной базы и финансово-хозяйственной инфраструктуры, реализации проектов. Она имеет более 100 учредителей (области, республики, банки, города, институты).

По мнению руководителей МАРСЭЗ, для создания и нормального функционирования свободных экономических зон необходимо обеспечение определенных предварительных условий, а именно:

- наличие крупных акционерных обществ (с участием капитала), располагающих солидным капиталом, берущих на себя

полную материальную ответственность за выполнение программы создания зон:

- создание специального залогово-страхового инвестиционного фонда (страховое общество), который обеспечивал бы привлечение валютных поступлений в объемах, необходимых для решения задач по развитию зоны;

- создание центрального банка зоны, который обеспечивал бы формирование бюджета зоны, контролировал использование бюджетных и кредитных средств, координировал взаимоотношения с государственным бюджетом;

- разработка специальных зональных законодательств на региональном и республиканском уровнях; эти законодательные акты должны регулировать вопросы зонального налогообложения, лицензирования, банковской деятельности, залогового права, предоставления концессий, трудового и социального порядка;

- разграничение функций между руководством зоны (например, советом зоны) и местными (региональными) органами власти, установление (принятие) договорных соглашений между ними по проблемам владения и распределения собственности, процедуры и порядка решения вопросов ценообразования, налогообложения, лицензирования, предоставление различных льгот;

- утверждение республиканскими органами программ развития конкретных экономических зон; в этих программах предусматриваются задачи, решаемые СЭЗ с позиции республиканского интереса, определяются размеры государственных капиталовложений и субсидий, устанавливаются размеры льгот и сроки их получения;

- делегирование властным структурам регионального и местного уровня органами управления свободных экономических зон, а также отдельными производствами, предприятиями, фирмами, расположенными в зонах, определенных прав, которыми обладают вышестоящие органы управления, в первую очередь в сфере финансово-экономической деятельности.

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. Конституция Республики Узбекистан. -Т.: Адолат, 1992.
2. Жилищный Кодекс Республики Узбекистан .-Т.: Адолат, 1999.
3. Законы Республики Узбекистан «Об органах самоуправления городом». Новая редакция ведомости Олий Мажлиса Республики Узбекистан № 5, 1999.
4. Законы Республики Узбекистан «О товариществах собственных жилья» -Т.: 1999.
5. Законы Республики Узбекистан «О приватизации государственного жилищного фонда в Республике Узбекистан» -Т.: 1993.
6. Указы Президента Республики Узбекистан «О новом этапе углубления экономических реформ в сфере коммунального обслуживания». № УП-2832 от 17.04.2002.
7. Указы Президента Республики Узбекистан «Стимулирование прямое управление иностранной инвестиции». //«Народное слово», 2 апреля 2005 г.
8. Указы Президента Республики Узбекистан «Социальная защита населения и меры по поддержке органов Коммунального обслуживания». //«Народное слово», 23- сентября 2005 г.
9. Каримов И.А. Узбекистан на пороге XXI века. -Т.: Узбекистан, 1997.
10. Каримов И.А. «Узбекистан на порог века» -Т.: Узбекистан, 1999.
11. Доклад Президента Республики Узбекистан И.Каримов «Закрепляя достигнутые результаты последовательный стремиться к новым рубежам» //«Правда востока» 10 февраля, 2006 г.
12. Доклад о человеческом развитии. -Т.: Узбекистан, 2000.
13. Решения заседания Кабинета Министров Республики Узбекистан «Об итогах социально – экономического развития в 2005 году и важнейших приоритетах углубления экономических реформ в 2006 году». //«Бизнес Вестник Востока», 10 февраля 2006 г.
14. Каримов И.А. «Стратегия реформ повышение экономического потенциала страны» Доклад по заседание Кабинета Министров Республики Узбекистан. от 17.02.2003. //«Народные слово» 18.02.2003.

15. Каримов И.А. «Наша главная задача – демократизация и обновление, модернизация и реформирование общества». -Т.: «Узбекистан», 2005.
16. Каримов И.А. «Узбекистан в новом этапе демократизации». -Т.: Узбекистан, 2005.
17. Каримов И.А. «Процветание Родины – Каждый из нас в ответе». -Т.: Узбекистан, 2001.
18. Абдурахманов О. «Система взимания налогов с граждан». -Т.: ФАН, 2004. 149 с.
19. Алимов Р.Х., Тошхужаев С.А. и др. «Местная экономика и менеджмент». -Т.: ТДИУ, 2004.
20. Бабушкина А.М. Государственное регулирование национальной экономики: Учеб. пособие. -М.: ФиС, 2004.-480с
21. Бакушев В.В., Полудвинный. Рекомендации по подготовке письменных работ. -М., 2004. -22с.
22. Босчаева З.Н. Управление экономическим ростом. - М.: ЗАО Экономика, 2004.-316с.
23. Бузирев В.В Челакин В.С. «Экономика жилищной сферы». -М.: «Инфра», 2001.
24. Бутов В.Н., Игнатов В.Г. Кетова М.П. «Основы региональной экономики» -М.: центр «Маррт», 2001.
25. Васильев В.И. «Местное самоуправление». -М.: 1999.
26. Владута Е.Н. Государственные экономические стратегии. Рос. экон. акад. -М.:1998. -440с.
27. Вобленко С. «Развитие местного сообществе». //«Городское управление» № 1, 2000.
28. Воронин А.Г, Ломин В.А, «Основы управление муниципальным хозяйством». -М.: «Дело», 1998.
29. Галкина Г.Е. Бухгалтерские информационные ситемы. (БУИС) Учеб. пособие. -М.: 2004.-78с.
30. Гельман В.Я. Решение математических задач средствами Excel: Практикум. – СПб.: Питер, 2003.-240с.
31. Глазунов В.Н. Финансовый анализ и оценка риска реальных инвестиций. -М.: Финстатинформ, 1997.-135с.
32. Грошенко В.В. Математическая экономика: Учебно-практ. Пособие.-М.: МЭСИ, 2004.-100с.
33. Грюнинг Х., Ван, Брайович Братанович С. Анализ банковских рисков. Система оценки корпоративного управления и

- управления финансовым риском. /Пер. с англ. вступ. Сл. д.э.н. К.Р. Тагирбекова.-М.: Весь мир, 2004.-250с.
34. Дегтяренко В.Н. Оценка эффективности инвестиционных проектов.- М.: Эксперт. бюро, 1997.-144с.
 35. Дж.Ю.Стиглиц. «Экономика государственного сектора». -М., 2001.
 36. Джумаев З.А. «Муниципальная экономика» -Т.: ТГЭУ, 2004, 96 с.
 37. Дьялонов В.П. Intel. Новейшие информационные технологии. Достижения и люди. -М.: Солон – Пресс, 2004.-416с.
 38. Захарченко А.И. Бизнес статистика и прогнозирование в MS Excel: Самоучитель.-М.: издательский дом « Вильямс», 2004.-208с.
 39. Каплан А.В. Решение экономических задач на компьютере.- СПб.: Питер, 2004.-600с.
 40. Колесникова Н.А. Финансовый и имущественный потенциал региона: опыт регионального менеджмента. -М.: Журнал «Финансы и статистика», 2000.
 41. Королевская В.И., Хохлов С.Н. Управление региональной экономики в условиях рынка. – М.: ЮНИТИ, 2001.
 42. Костино Н.И., Алексеев А.А. Финансовое прогнозирование в экономических системах: Учебное пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002.-285с.
 43. Косымов Г.М., Махмудов Б.Ж. «Основы национальной экономики». Учебник для высших учебных заведений. -Т.: «Mehnat», 2004. 304 с
 44. Котте Д. Управление инфраструктурой организации. /Пер.с.англ.-М.: ОАО Типография «НОВОСТИ », 2001.-597с.
 45. Кузин Ф.А. Кандидатская диссертация /Методика написания, правила оформления и порядок защиты: Практическое пособие для аспирантов и соискателей. Изд. 6-е, доп.-М.: Ось-89, 2004.-224с.
 46. Лагоша Б.А. Оптимальное управление в экономике: Учебное пособие. -М.: МЭСИ, 2004.-133с.
 47. Леонтьев Г. «Местное самоуправление – ресурс государства для управления развитием». //«Городское управления», № 6 2002
 48. Лиминовский М.А. Основы оценки инвестированных и финансовых решений.-М.: Дека.1997.-185с.

49. Максимова О.В., Невзорова В.И. Информационные технологии для экономистов: Учеб. пособ. – Ростов н/Д: Феникс, 2004.- 416с.
50. Мелкумов Я.С. Экономическая оценка эффективности инвестиций и финансирование инвестиционных проектов. -М.: ДИС, 1997.-160с.
51. Мельников А.В. Риск - менеджмент: статистический анализ рисков в экономике финансов и страхования. 2-е изд., перераб и доп.-М.: Анкил, 2003.-159с.
52. Мур Джеффри Уэдерфорд Экономическое моделирование в Microsoft Excel. 6-е изд. –М.: Издательский дом «Вильямс», 2004.- 1024с.
53. Новости Узбекистана – www.uzreport.com
54. Обзор социально-экономического развития регионов Республики Узбекистан. //«Экономическое обозрение». № 8-9, 2001.
55. Овсийчук М.Ф., Сидельникова А.Б. -Методы инвестирования капитала. -М.:, 1996.-92с.
56. Одинцов Б.Е. Проектирование экономических экспертных систем. Учеб. пособ. -М.: ЮНИТИ, 1996.-24с.
57. Попов В.А. Прогнозирование национальной экономики. Учеб. пособ. -М., 1997. -84с.
58. Практическое пособие к семинарским занятиям по курсу Экономика фирмы. -М.: МГУ, 2003. -91с.
59. Промышленность республики Узбекистан -2004. Стат. сборник. -Т.: ГКС РУз, 2005.
60. Пугач И. «Экономические различия территории и поиск направлений децентрализации» //Экономическое обозрение. № 1, 2005 . с 21-25.
61. Развитие отраслей социальной сферы в переходной экономике. /Под.ред. Шилцова Е.Н., Поманова П.Н. -М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2001.-276с.
62. Рахимова М. «Экономика региона и местного хозяйства». Учебное пособие. -Т.: 2004.
63. Регион на перекрестке Востока и запада: глобализация и конкурентоспособность: Коллективная монография /Под. науч. ред. Н.Я.Калюжной, К.Л.Лидена, Л.Я.Якобсана. -М.: ТЕИС, 2003.-359с.

64. Региональная экономика. /Под ред. Т.Г.Морозовой. –М.: ЮНИТИ, 2000 г.
65. Региональная экономика. Учебник. /Под. ред. В.Н.Видяпина. - М., 2002 г.
66. Региональная экономика. Учебник. /под. ред. В.М. Степанова. – М.: ИНФРА-М, 2001.
67. Семенов А.Л. Инвестиционный анализ и оценки эффективности проектов. –М.: МГУ, 2002. -32с.
68. Ситуационные задачи деловых и психологических игр, сборник тестов контрольных заданий вопросов для самопроверки по курсу Менеджмент. Уч. пос. -М, 2001. -492с.
69. Соколов Ю.А., Амасова Н.А. Система страхования банковских рисков. Науч. изд. -М.: ООО изд. Элит, 2003. -288с.
70. Соколова Г.Н. Экономическая социология : Учеб. –Мн.: Выш. шк., 1998. -176с.
71. Старик Д.Э. Как рассчитать эффективность инвестиций. -М.: Финстатинформ, 1996. -92с.
72. Стратегическое планирование: Учеб./Под ред. Уткина Э.А.-М.: «ТАНДЕМ», ЭКМОС, 1998. -440с.
73. Стратегическое управление: регион, город, предприятие: Учеб. пособ. / Под ред. Львова Д.С., Гранберг А.Г. –М.: ЗАО «Экономика», 2004. -605с.
74. Тихомиров Н.П., Попов В.А. Методы социально-экономического прогнозирования. -М.: Росвузнаука, 1993. -228с.
75. Тошхужасва Л.М. «Социально-экономический потенциал региона». -Т.: ТГЭУ, 2004.
76. Уваров А.А. Практические советы по подготовке и защите дипломных и курсовых работ по экономическим специальностям. -М., 2004. -106с.
77. Уваров А.А. Руководство подготовкой дипломных и курсовых работ по экономическим специальностям. -М., 2004. -110с.
78. Узбекистан в цифрах за 2003 г. Стат. сборник. –Т., 2004.
79. Умурзоков Н. «Демографические показатели и их оценка». -Т.: ТГЭУ, 2004.
80. Уткин В.Б. Информационные системы. и технологии в экономике. -М., 2003. -335с.
81. Филиппов О.В., Авдиева Т.Т. «Основы развития местного хозяйства». -М.: «Дело», 2000.

82. Хоришилов А.В. Селетков С. Мировое информационное ресурсы. –С.П. Питер, 2004. -176с.
83. Цой Т.Н. и др. Конкуренция и управление рисками на предприятиях в условиях рынка.-М.: Аланс, 1997.-288с.
84. Чимберлин Э. Теория монополистической конкуренции.- М.: Экономика, 1996.-351с.
85. Чимберлин Э.Теория монополистической конкуренции. - М.:Экономика, 1996.
86. Шапкин А.С. Экономические и финансовые риски. 3-е изд.-М.: Изд. Торговая корпорация Дашков и К, 2004.-237с.
87. «Экономический вестник Узбекистана» № 1,2. 2004
88. Эконометрика. Учебник. /Под. ред. И.И.Елисеевой. – М.: Финансы и статистика, 2004.-344с.
89. Экономика Узбекистана (Аналитический обзор за I кв 2004.№ 5)
90. Экономический анализ: ситуации, тесты, примеры, задачи, выбор оптимальных решений, финансовое прогнозирование. /Под ред. М.Н.Баканова, А.Д.Шереметова.–М.: Финансы и статистика, 2004.-656с.
91. informika.ru/text/exhibit/papers/2004/cl11-3doc
92. www.aduiser.Kgscripts.ru
93. www.biblio.rk\encazta\humanitarian\cicle.htm
94. www.economyta-culty.uz
95. www.review.uz/home/azticle.asp
96. www.vqi.freenet. \trudy\dratisviko.htm
97. www.vqi.freenet.lez\trudy\bratisvriko.htm
98. www.yabloko.ru/themes\belorus\belfrus-25.html

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	3
Глава 1. Сущность и основы региональной экономики.....	6
1.1. Предмет, метод и задачи региональной экономики.....	6
1.2. Формирование современной региональной науки.....	25
1.3. Показатели, характеризующие межрегиональные связи страны.....	33
1.4. Методы определения отраслей специализации региона	38
1.5. Схема функционирования экономики региона.....	41
Глава 2. Основные модели рынков	47
2.1. Анализ особенностей деятельности фирм на рынках разного типа	47
2.2. Модели перехода к рынку в зарубежных странах.....	54
2.3. Система макроэкономических показателей	67
2.4. Задачи и методы экономического анализа деятельности фирмы.....	71
2.5. Сезонность – как специфический аспект анализа производства.....	78
2.6. Показатели международной ориентированности производства. Показатели эффективности производства.....	80
Глава 3. Региональные рынки как важнейшее звено рыночных отношений регионального хозяйства.....	85
3.1. Региональные рынки в системе регионального хозяйства	87
3.2. Рыночная инфраструктура регионального хозяйства	95
3.3. Система региональных рынков.....	102
3.4. Региональный рынок средств производства.....	107
3.5. Региональный финансовый рынок.....	120
3.6. Региональный рынок недвижимости.....	135
3.7. Региональный рынок непродовольственных товаров	148
3.8. Потребительский комплекс.....	157
3.8.1. Основные понятия, сущность и состав потребительского комплекса	157
3.8.2. Современное состояние, факторы и тенденции развития потребительского комплекса и его отраслей	174
3.9. Региональный потребительский рынок.....	182
3.9.1. Роль потребительского рынка в экономике региона	182

3.10. Региональный рынок потребительских услуг	195
3.11. Региональный рынок продовольственных товаров	202
3.12. Региональные рынки материальных ресурсов для АПК	214
3.13. Региональный аграрный рынок	222
3.14. Трудовой потенциал	228
3.15. Рынок труда	231
3.16. Проблемы занятости в условиях переходной экономики	254
3.17. Конкурентная среда и инфраструктура региональных рынков	278
3.18. Межрегиональное экономическое взаимодействие	283
3.19. Управление региональными рынками	289
3.20. Основные черты регионального управления процессом развития региональных рынков	306
Глава 4. Методы регионального анализа	314
4.1. Анализ экономики региона с применением математических методов	314
4.2. Методы анализа регионального производственного комплекса	338
4.3. Структурно-логические и балансовые методы размещения производства	341
4.4. Межотраслевая модель регионального комплекса	347
4.5. Многоотраслевая и многоотраслевая модель	353
4.6. Оптимизационные методы в размещении производства	356
4.7. Анализ социально-экономического развития региона	368
Глава 5. Региональные финансы и бюджетно-налоговая система	368
5.1. Цели и задачи бюджета региона	370
5.2. Методы формирования регионального бюджета	372
5.3. Роль и место бюджета развития региона	374
5.4. Основы построения региональных бюджетных систем	375
5.5. Задачи финансовой системы в процессе регионального воспроизводства	386
Глава 6. Инвестиционная политика региона и ее реализация	386
6.1. Сущность, цели и средства инвестиционной политики региона	393
6.2. Источники и структура государственных инвестиций	398
6.3. Инвестиционный потенциал	

Глава 7. Региональная политика государства.....	416
7.1. Цели и задачи региональной государственной политики.....	416
7.2 Цели и задачи региональной экономической политики.....	419
7.3. Методы государственного регулирования экономики региона.....	425
Глава 8. Моделирование макроэкономических показателей.....	430
8.1 Модель национального дохода.....	430
8.2 Моделирование занятости и инфляции.....	436
8.3. Основные характеристики производственной функции Кобба-Дугласа.....	450
Глава 9. Прогнозирование социально-экономических процессов.....	458
9.1. Цель и задачи прогнозирования в регионе.....	458
9.2. Прогноз социально-экономического развития региона.....	461
9.3. Прогнозирование развития социальной сферы.....	469
9.4. Прогнозирование социально-экономических показателей.....	480
9.5. Прогнозирование спроса и потребления.....	488
9.6. Моделирование спроса и потребления.....	509
9.7. Моделирование спроса на услуги в сфере сервиса.....	524
9.8. Прогнозирование спроса на услуги как основа развития прогнозирования в сфере сервиса.....	530
9.9. Особенности применения методов прогнозирования в сфере сервиса.....	545
9.10. Анализ и сравнение прогнозных свойств различных моделей.....	584
9.11 Методы оценки качества прогнозов.....	588
Глава 10. Основы регионального управления.....	592
10.1 Сущность и цели регионального управления.....	592
10.2. Кадровое обеспечение органов регионального управления.....	597
10.3 Информационное обеспечение управления регионом.....	611
10.4. Методы управления.....	626
10.5. Эффективность работы персонала.....	634
10. 6 Основы стратегического управления.....	637
10.7 Стратегическое планирование региона.....	644

10.8 Стратегическое планирование регионального развития	651
10.9 Индикативное планирование регионального развития	658
10.10. Региональных комплексных программ развития и их структура	659
Глава 11. Государственное регулирование устойчивости и устойчивого развития экономики региона.....	674
11.1. Цели, принципы и функции государственного управления.....	674
11.2. Критерии государственного регулирования регионального развития.....	688
11.3. Разработка концепции развития	692
11.4. Определение эффективности развития производства	698
11.5. Определение эффективности развития и размещения смежных и параллельных производств	699
11.6. Развитие экономики регионов Республики Узбекистан.....	703
Глава 12. Свободные экономические зоны	719
12.1. Мировая история свободных экономических зон (СЭЗ).....	719
12.2. Характеристика типов СЭЗ	725
12.3. Регулирование деятельности СЭЗ	730
Рекомендуемая литература	741

**Каландар Хаджаевич Абдурахманов,
Алимджан Мирзаджанович Абдуллаев,
Шавкат Хамидович Дадабаев**

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Учебник

Редактор: Туйчиева Д.

Корректор: Абдуллаева Г.

Дизайнер: Абдуллаев Д.

Компьютерная верстка: Ишназаров А., Дадабаев Ш.

Подписано в печать 30.04.07г. Формат 60х84 ¹/₁₆.

Бумага офсетная. Тираж 500 экз. Объем: 47,0 п.л.

Цена договорная. Гарнитура «Times New Roman».

Заказ № 68.

Отпечатано в типографии

«Фан ва технологиялар Марказининг босмахонаси».

700003, г. Ташкент, ул. Алмазар, 171.

ISBN 994710359-6



0 789947103596