

**Взаимодействие органов государственной  
власти областей Центрального федерального  
округа в разработке и реализации  
интегрированных региональных стратегий и  
среднесрочных программ социально -  
экономического развития.**

## Содержание.

Предисловие.....	3
1. Качественное описание теории региональной экономики и межрегиональных отношений.....	10
2. Формирование количественного подхода к анализу межрегиональной интеграции. Показатели эффективности развития региона.....	30
3. Взаимосвязь экономических и территориальных структур общества. Интегрированные региональные стратегии и среднесрочные программы социально - экономического развития региона.....	49
4. Показатели эффективности межрегиональной интеграции. Организационные формы межрегиональной интеграции.....	67
5. Изменение содержания управления региональным развитием (Инновации. Электронное правительство, Электронная экономика).....	101
6. Отрицательное воздействие существующей системы ценообразования в России на эффективность экономических процессов.....	112
7. Реальность, выводы и предложения.....	119
Литература и источники.....	134

## **ПРЕДИСЛОВИЕ**

Все существующие экономические проблемы, позитивного и негативного характера, имеют общую природу независимо от того, какой сектор экономики их порождает. Она кроется в изменении количественных соотношений между различными сферами экономической жизни. Какую конкретность не носила бы проблема (регион, космос, ЖКХ, инфляция, энергетика, зарплата, цена земли, процент и т.д.), расчеты и предложения по ее решению будут являться требованием (или предложением), изменить количественные пропорции взаимоотношений с окружающим экономическим миром (и в первую очередь, - денежные пропорции). Но принимать правильные управленческие решения, изменяющие состояние экономического объекта, возможно только в том случае, если мы обладаем знаниями о равновесном развитии экономической системы, частью которой является конкретный экономический объект. Например, критика низких доходов населения. Если нет ответа на вопрос: чему должны быть равны доходы в равновесной системе? - то само понятие «низкие доходы» становится количественно неопределенным и вынуждает конструировать системы из прожиточных минимумов, минимальных размеров оплаты труда, потребительских корзин и т.д. Это практическая необходимость для экономик, которые развиваются методом проб и ошибок.

Анализ межрегиональных отношений – не является исключением. Если мы не можем описать развитие региона в равновесии, то, очевидно, что понимание и практическое строительство межрегиональной интеграции будет сопровождаться огромным количеством проблем, которые вновь и вновь будут возвращать нас к проблеме равновесия.

Логика теории отражает логику устройства экономического механизма:

1. Человек и его деятельность
2. Объединение людей в хозяйственные единицы (микроэкономика)
3. Объединение хозяйственных единиц в экономику общества (макроэкономика).

Ни одна проблема не может быть решена на отдельно взятом экономическом уровне. Это значит, что количественные решения «связывают» три системы параметров:

- экономику личности (индивидуальные параметры деятельности);
- экономику коллектива (параметры микросистемы);
- экономику общества (параметры макросистемы).

Эти три уровня хозяйственного механизма существуют в политико-территориальном пространстве:

- Российская Федерация;
- Субъект Федерации (регион);
- Муниципалитет.

Очевидно, что проблема заключается в том, каким образом экономический механизм общества интегрирован в структуру экономического пространства. Решение данной проблемы предполагает:

а) построение теоретической модели наших действий и б) практическое их осуществление. Если результат не достигнут, значит, какие бы высоко квалифицированные объяснения не приводились, вывод будет один: мы ошиблись или в логике наших рассуждений или в практике их осуществления. Объяснения отрицательного результата уместятся в короткой фразе: «мы не знали». Народная мудрость более объемно и красочно объясняет эту ситуацию: «Знал бы, где упасть, соломку подстелил». Любые теории, концепции партий и отдельных лиц предполагают знание места «падение» и наличие «соломки», позволяющее избежать экономических ошибок на пути строительства эффективной экономики.

Однако существует ряд обстоятельств, которые наводят на мысль о том, что наши знания основных принципов экономического развития нуждаются в более глубоком осмыслении. Рассмотрим наиболее существенные из них.

### **1. Эффективность**

- Практическая цель, которая стоит перед обществом, - повышение эффективности деятельности любого элемента экономической системы. Теория формулирует эту цель как – «получение наибольших результатов при наименьших затратах». Это почти классическая задача создания вечного

двигателя, где на «выходе» мы получаем больше, чем на «входе». Построить такой экономический двигатель – невозможно.

## **2. Прибыль**

- Увеличение прибыли и для теории, и для практики является одним из основных ориентиров развития. Но прибыль – есть наиболее объективный показатель отклонения экономики от равновесия. Если я покупаю ресурсов меньше, а своей продукции продаю больше (материальная основа процесса получения прибыли), то это означает, что именно я создаю диспропорцию в обществе. А так, как это делают все, то «обеспечивается» диспропорция системы. Набирается «критическая масса» потери равновесия и, как результат, - «взрыв», который мы называем кризисом, или формулируем более мягко – проблемы. Парадокс в том, что ориентация теории на увеличение эффективности производства и получения большей прибыли, в практике реализуется как процесс, создающий диспропорциональность развития. Лозунг «даешь больше прибыли» есть лозунг «даешь больше диспропорций». Без теоретического разрешения этого противоречия нас ждут «вечные» проблемы.

## **3. Экономические издержки**

Экономия ресурсов, а так же бережливое отношение к результатам труда – аксиома, как теории, так и практики. Проверим эту аксиому опытом. Задача практику – на определенном отрезке пути сэкономить 1 литр бензина. Водитель справился с задачей. Теоретик рассчитывает эффективность результата и приводит цифры, которые доказывают экономию на покупке 1 литра бензина. Но у практика иной взгляд на этот процесс. Какая - же это экономия, если, выполняя задание, я вместо того, чтобы любоваться красотами природы, усиленно вычислял рельеф местности, режим скорости обгона, остановок и т.д., и т.д. Для того чтобы сэкономить один литр бензина, я совершил «перерасход» своей физической и умственной энергии. Объективная оценка этого «перерасхода» зримо выражена в одном литре бензина. Сложим экономию с перерасходом и получаем нуль (и мысль о существовании экономических сил, действующих в противоположном направлении). Водитель заинтересован в этой нулевой системе. Его дополнительная работа оплачена одним литром бензина. Но если этот литр будет

«уходить» в другие карманы, водитель предпочтет любоваться красотами природы, игнорируя все призывы теории к экономии. Это одна из причин «сопротивления» научно-техническому прогрессу. Очевидно его результат «уходит» не в те карманы.

#### **4. Налог и государство**

Запутанность и противоречивость налоговой системы хорошо известна. Огрубляя (потому, что решения проблемы «задействованы» и другие категории), и «отойдя» от научной терминологии – посмотрим на суть проблемы. Государственный служащий, офицер, врач, учитель и т.д. – каждый трудится в своей сфере деятельности. Бюджет – источник их существования. Смысл не меняется, если мы скажем, что этим источником является налог. Какая бы система налогообложения не действовала, результат один – мы имеем математически выраженную величину – налог. Откуда физически появляется эта величина? Это часть продукции, созданной в производственной сфере. Таким образом:

1. Государство оценило труд людей, занятых в непроизводственной сфере величиной налога, который физически создается в другой, производственной сфере;

2. Реальный, материально существующий труд лиц занятых в непроизводственной сфере приравнен к нулю (не получает в этой сфере никакой оценки). Из фиксации этих фактов следует основной парадокс ситуации. Государство не знает, как измерить труд людей занятых в непроизводственной сфере (оценка равна нулю) и в тоже время, государство знает, как измерить этот труд (величина налога).

Предположим, что мы нашли способ расчета величины непроизводственной сферы. Тогда, результаты деятельности всей экономической системы равны: "производственная сфера" плюс "непроизводственная сфера". Это – иная абсолютная величина оценки экономики по сравнению с той, которую мы получаем, вычитая из результатов производственной сферы величину налога. Отсюда и сомнение. А может быть налог необходимо прибавлять к результату, а не вычитать из него? Очевидно, что определение величины налога связано с определением оценки деятельности непроизводственной сферы. Когда вместо

нуля мы получим величину, которая составляет вклад непроеизводственной сферы в оценку общих результатов работы экономической системы в целом, мы получим и непротиворечивую налоговую систему. (К этому же классу задач относится, и определение торговой прибыли, процента, земельной ренты).

### 5. Денежная система измерения

Общепринятое мнение – денежная система измерения является единственной при сопоставлении разнородных по составу наборов товаров и услуг. «Представим экономическую систему, в которой в одном году было выпущено три апельсина и два яблока, и два апельсина и 3 яблока во втором году. В каком году объем производства больше? На этот вопрос нельзя ответить до тех пор, пока на различные продукты не будут прикреплены ярлыки с указанием общественной оценки их относительной стоимости.... Предположим, что цена (в денежном выражении) апельсина – 20 центов, а цена яблок – 30 центов».<sup>(70)</sup>

Далее приводится решение:

В первый год (три апельсина и два яблока) рыночная стоимость объема производства равна:  $3 \times 20$  центов +  $2 \times 30$  центов = 1,2дол.

Во второй год (два апельсина и три яблока) рыночная стоимость объема производства равна:  $2 \times 20$  центов +  $3 \times 30$  центов = 1,3 дол.

Таким образом, объем производства во втором году больше. Индекс роста  $1,3 \text{ дол} / 1,2 \text{ дол} = 1,083$

Однако оказывается, что вопреки общепринятому мнению на вопрос, в каком году объем производства больше? – можно ответить, не прибегая к денежной системе измерения.

Найдем индекс изменения производительности апельсина:

$$1 \text{ год} - 3 \text{ апельсина}, 2 \text{ год} - 2 \text{ апельсина. } J_2^a = \frac{2a}{3a} = 0,66$$

Найдем индекс изменения производительности яблок:

$$1 \text{ год} - 2 \text{ яблока}, 2 \text{ год} - 3 \text{ яблока } J_2^я = \frac{3я}{2я} = 1,5$$

Индекс изменения общего объема производства во второй год равен:

$$J_2 = \frac{0,66 + 1,5}{2} = 1,083$$

Таким образом, мы получили тот же результат, что и в денежной системе измерения: рост объемов производства во второй год составил 1, 083. Вместе с результатом, получили и новый повод для сомнений.

## **6. Спрос и предложение**

«Научите попугая произносить слова «спрос и предложение» - и перед вами экономист! В этой язвительной шутке большая доля правды, так как, по существу, эти простейшие рычаги – спрос и предложение – способны дать глубокое представление не только об отдельных экономических проблемах, но так же и о функционировании всей экономической системы в целом» (70).

Экономическая наука традиционно рассматривает спрос и предложение в следующей последовательности:

1. Формулируется закон спроса (рост цен – уменьшение спроса);
2. Формулируется закон предложения (рост цен – увеличение предложения);
3. Определяется равновесная цена.

«Способность конкурентных сил предложения и спроса устанавливать цену на уровне, на котором решения о продаже и купле синхронизируются, называется уравнивающей функцией цен». (70) Здесь идет речь о силах во множественном числе (выше о двух законах). Вспомним школьный курс физики, в частности закон всемирного тяготения. Если, например, Земля притягивает Луну силой тяготения, то сила, действующая со стороны Луны на Землю, так же является силой тяготения. То есть силы, возникающие при взаимодействии двух тел имеют одну природу. Можно ли представить себе, что при расчетах тяготения со стороны Луны мы имеем одну формулу, а со стороны Земли – другую? Очевидно, нет. Но именно ситуация двойственности присутствует в определении спроса и предложения. Поэтому, можно предположить: может быть, мы имеем дело с одним законом, который можно назвать законом спроса, или же законом предложения, что одно и то же.

В обмене, один предъявляет спрос на деньги, другой предъявляет спрос на товар. Или, один предлагает деньги, другой предлагает товар.

Если учесть, что кривые спроса и предложения являются количественным аппаратом анализа всей совокупности экономических категорий, то, очевидно,



исследования одного закона является формой доказательства их единства (но не опровержения существа).

Сомнения на бытовом уровне понимания проблем рисуют довольно мрачную картину. Хотим создать вечный двигатель; прибыль, которая так радует, ведет к дисбалансу экономики, значит к кризису; сэкономить – нельзя; токарь трудится, а часть его труда «отбирается» государством; трудится врач, а его труд измеряется трудом токаря. Но не все так мрачно. Есть универсальное понимание оценки мышления. Смысл его в том, что любое наше суждение – истина, но в ограниченных пределах. За этими пределами суждения превращаются в абсурд. Представим себе экономическую систему в определенном состоянии. Это состояние – рамки, в которых мы живем и рассуждаем. С течением времени состояние изменилось и те действия, которые вели к положительному эффекту, в новом состоянии могут дать прямо противоположный результат. Поэтому новое состояние экономики требует расширения рамок понимания основополагающих экономических категорий и их связи с практикой. Это значит, что в определенных рамках понимания эффективности, прибыли, систем измерения и т.д. наши сомнения – беспочвенны. Выход же за эти рамки, требует иного осмысления действительности.

Мы затронули часть общетеоретических проблем понимания экономической действительности для того, чтобы « провести» одну мысль: взаимодействие органов государственной власти областей Центрального федерального округа в разработке и реализации интегрированных региональных стратегий и среднесрочных программ социально- экономического развития может основываться на различных представлениях о действии хозяйственного механизма. В зависимости от точки зрения, обосновываются различные системы управления регионами. Мы попытаемся представить точку зрения Ассоциации «Центрально-Чернозёмная».

## **1. Качественное описание теории региональной экономики и межрегиональных отношений.**

Современная теория региональной экономики представлена двумя основными направлениями: неоклассическая школа роста региональной экономики (НШРЭ) и школа «кумулятивного роста» (институционализм, неокейнсианство и экономическая - география) региональной экономики (КРРЭ).

НШРЭ и КРРЭ с разных методологических и терминологических позиций объясняют формирование и развитие региональной экономики. Их логическая несводимость внутри теории региональной экономики порождает противоположные критерии оценки поведения субъектов региональной экономики, которые закладывают зачатки конфликтности в законодательстве по экономическому регулированию территориального развития страны. (24)

НШРЭ на базе методологического индивидуализма и «обезличенного» понятийного (стоимость, цена, капитал и т.д.) аппарата научно моделирует вариантность размещения производительных сил путём расширенного толкования производственной функции фирмы. НШРЭ исходит из того, что по аналогии с индивидом и фирмой регионы как административные единицы должны конкурировать между собой за эффективное использование собственных и привлечённых материальных и нематериальных ресурсов в целях обеспечения высокого жизненного уровня своего населения. Стало быть такая межрегиональная конкуренция, даже со специфическими производственными и пространственными факторами, если не в краткосрочном, то в долгосрочном плане приведёт к сближению региональных уровней экономического развития страны.

Нежизнеспособность применения методологического индивидуализма НШРЭ на уровне регионов показывает наша и зарубежная практика, поскольку без целенаправленного экономического вмешательства государства «рыночная стихия» не в состоянии решить проблему межрегиональных диспропорций. Как верно установили последовательные оппоненты НШРЭ, для устранения межрегиональной диспропорции так называемой межрегиональной мобильности факторов недостаточно: во-первых, «рыночной стихии» не преодолеть отсутствие

мобильности пространственной специфики регионов; во-вторых, из-за миграции трудовых ресурсов, которая представляет собой преимущественно одностороннее движение высококвалифицированных и молодых кадров из неблагополучных регионов в благополучные.

Такое преувеличение возможностей «рыночной стихии» или «рыночного саморегулирования» - производная от первой предпосылки НШРЭ методологического индивидуализма. Последняя, не признаёт самостоятельной цели и экономических интересов органов региональной власти как субъектов, координирующих поведение разноуровневых субъектов региональной экономики в целях согласования краткосрочных и долгосрочных интересов бизнеса и общества.

Не лучше обстоит дело и с познавательным потенциалом второй предпосылки НШРЭ - количественной формализации методологического индивидуализма в виде расширенного толкования производственной функции фирмы на уровне региона с учётом пространственного фактора. НШРЭ преобразует классическую формулу стоимости в лице валовой региональной продукции ( $c$  - прошлый труд +  $v$ -необходимый труд +  $m$ -прибавочный труд) в виде производственной функции с учётом пространственного фактора:

$Q=f(L,K,M,T)$ , где:  $Q$  - максимальный объём продукции, производимой при данной технологии и данном соотношении труда ( $L$ ), капитала ( $K$ ), материалов ( $M$ ), транспортных расходов ( $T$ ).

Из этого уравнения очевидно, что региональная экономика представлена как «чёрный ящик», на входе которого - собственные и привлечённые ресурсы, а на выходе - продукция и услуги. При этом региональная экономика не структурирована как по субъектам, так и по функциям. Таким образом, этот «чёрный ящик» умалчивает о содержащемся в нём логическом противоречии между исходной методологической предпосылкой - принципом рациональности НШРЭ (оптимальное размещение производства или производственных сил) и отсутствием количественного уровня согласованности экономических интересов субъектов региональной экономики в уравнении производственной функции с учётом специфики региона.

И это не случайно: раз НШРЭ не признаёт наличия цели и экономических интересов региональной экономики, то не может быть даже самой постановки вопроса о необходимости определения экономического вклада региональной власти.

Вышеизложенное даёт основание утверждать, что производственную функцию НШРЭ необходимо рассмотреть через призму вкладов субъектов региональной экономики в систему социального партнёрства и устойчивого развития всей экономической системы.

КРРЭ как междисциплинарный «электрический синтез» неокейнсианства, институционализма и экономико-географических моделей представляет собой альтернативу НШРЭ.

КРРЭ пытается преодолеть фундаментальный недостаток НШРЭ, исходя из того, что «провал» рыночного саморегулирования НШРЭ возможно преодолеть с помощью государственного экономического регулирования, которое будет способствовать максимальному снижению региональных диспропорций как на межрегиональном, так и внутрирегиональном уровнях.

Институционализм как междисциплинарная (экономика, право, социология и т.д.) наука в лице его основных направлений (теория прав собственности, теория социального партнёрства и т.д.) по части экономических инструментов (нахождение баланса прав собственности и полномочий между регионом и федеральным центром; баланса выравнивающей и стимулирующей региональной политики и т.д.) дополняет неокейнсианство. Однако центральная проблема задействия модели саморазвития регионов лежит не на уровне инструментов а на уровне баланса или дисбаланса экономических интересов субъектов региональной экономики во внутренних и внешних взаимоотношениях. Ведь даже идеальная система экономических инструментов, в лучшем случае, может лишь констатировать факт баланса или дисбаланса экономических интересов субъектов региона и Федерации, но не может быть встроена в формулу стоимости и уравнения производственной функции НШРЭ.

Россия как государство может быть названа сообществом собственных регионов. Российский подход к региональной политике базируется на истории

развития собственной государственности и на европейском опыте, учитывает соответствующие международно-правовые разработки и стандарты. Суть его можно изложить в нескольких тезисах: 1) регионализм составляет интегральную часть российского федерализма, реформирования последнего, и требует от властных органов внимательного и комплексного анализа региональной политики, экономики, обеспечения прав и свобод человека, их судебной защиты, продовольственной, экологической и информационной безопасности, изучения межнациональных и межконфессиональных отношений, достигнутого в субъектах уровня культуры и правосознания и т.д.; 2) регионы РФ обладают властью, некоторые из них - республики - согласно действующей Конституции обозначены в качестве «государств» (ст.5 п.2); 3) одним из принципов федеративного устройства России является разграничение предметов ведения и полномочий между органами государственной власти РФ и органами государственной власти её субъектов (ст.5). Оно осуществляется Конституцией, федеративными и иными договорами о разграничении предметов ведения и полномочий (ст.11); 4) в соответствии со ст.72 Конституции РФ в совместном ведении Федерации и её субъектов находятся «координирование международных и внешнеэкономических связей субъектов Российской Федерации, выполнение международных договоров Российской Федерации».

Устойчивое, равновесное развитие регионов, достижение которого является одной из первоочередных целей, включает три взаимозависимых составляющих: экономическую, социальную и составляющую, связанную с окружающей средой.

Состояние сбалансированного устойчивого развития для региона означает:

- безопасные и здоровые (благоприятные для здоровья) условия жизни современного общества и будущих поколений;
- основанная на сотрудничестве, высоко развитая экономика и процветающее общество;
- основанное на принципах открытости, партнёрства и демократии местное и региональное сотрудничество;
- забота о восстановлении (или поддержании) биологического разнообразия и разнообразия экологической системы;

- контроль за показателями загрязнения атмосферы, земли и воды, недопущение превышения ими уровня потенциальной ёмкости экологической системы;

- эффективное использование и разумное управление возобновляемыми ресурсами;

- высокий уровень осведомлённости различных действующих лиц, представляющих различные слои общества, о приёмах и инструментах достижения состояния устойчивости.

Устойчивое развитие означает признание права будущих поколений на выбор соответствующего пути развития, т.е. осуществление разумной политики управления невозобновляемыми или трудно возобновляемыми ресурсами, поддержание соответствующего качества элементарных условий, необходимых для жизни.

Одним из инструментов достижения сбалансированного устойчивого развития является пространственное планирование. Концентрированной формулировкой сути концепции пространственного планирования, направленного на достижение устойчивого развития (*spatial planning for sustainable development*), является «стремление к достижению такого уровня развития, которое не подвергало бы риску развитие будущих поколений и не допускало бы достижение одной цели развития в ущерб другим». (73)

Пространственное планирование способствует достижению устойчивого развития, концентрируя усилия на ориентированной на будущее территориальной организации процессов и видов деятельности, а также рациональном использовании территориальных ресурсов (водных, земельных, инфраструктурных, человеческих и т.д.) с учётом принципов устойчивости. В этом смысле пространственное планирование способствует устойчивому пространственному развитию.

Пространственное планирование связано с планированием рационального использования пространства территории. В регионах, значительных по своему территориальному охвату (где пространство не является дефицитным ресурсом), пространственное планирование направлено на разработку концепции

рационального развития, планирование урбанистического развития, развития инфраструктуры, рационального использования природных ресурсов. В регионах, незначительных по территориальному охвату (в которых пространство является дефицитным ресурсом), пространственное планирование ограничивает его свободное использование в пользу ориентированного на долгосрочную перспективу устойчивого использования территории.

Пространственное планирование способствует развитию сбалансированных структур расселения, совершенствованию сетей коммуникаций, разумному использованию природных ресурсов и, таким образом, устойчивому пространственному развитию, что, в свою очередь, вносит вклад в процесс достижения экономической и социальной согласованности той или иной территории, того или иного региона.

Пространственное планирование всё больше ориентируется на достижение пространственного развития посредством осуществления конкретных проектов и мероприятий, соответствующих пространственному видению картины будущего. В этом смысле пространственное планирование способствует интеграции различных видов деятельности.

Основной метод пространственного планирования заключается в оценке различных (секторальных) политик и приведении их в соответствие с возможностями конкретной территории и пространственными структурами (транспортные сети, сети коммуникаций, урбанистические системы и сети поселений, сети защиты окружающей природной среды и ландшафтов (т.н. «зелёные сети») и т.д.), а также потребностями устойчивого пространственного развития.

Характерными чертами пространственного планирования являются: ориентация на устойчивость и долгосрочную перспективу.

В качестве действенного инструмента пространственное планирование способствует формированию благоприятных условий для развития бизнеса с учётом экологического и социального факторов.

Россию с опозданием в 20-30 лет от других индустриально-развитых стран накрыла мировая «региональная революция», выразившаяся в кризисе

старопромышленных регионов и появлении новых регионов – экономических лидеров, сосредоточивших у себя основные рычаги управления глобальным рынком и предприятия новой экономики. Оказалось, что среди российских территорий только Москва и, может быть, Санкт-Петербург смогли претендовать на роль таких «новых лидеров» глобального рынка. Складывающаяся пространственная организация страны напрямую отразила способ ее интеграции в глобальную экономику. (73)

Есть несколько законов «региональной революции», которые действуют в глобальном мире и приводят к становлению новой региональной иерархии. Невозможно выработать и реализовать сколько-нибудь осмысленную национальную экономическую политику, если не учитывать действие следующих закономерностей.

Во-первых, локальные замкнутые рынки в новую пространственную организацию глобализованного мира просто не входят. Они выключены из активной экономической жизни и, по сути дела, не существуют для мира «геоэкономики». В Российской Федерации на сегодняшний момент часть регионов тяготеет к внутренней замкнутости и очень сильно напоминает локальные рынки. Их будущее в современном мире в силу этого видится проблемным. Ситуация не может быть исправлена никакими масштабными инвестициями в основные фонды и социальную сферу, передачей в эти регионы части административных (например, «столичных») функций до тех пор, пока не будет решена самая главная задача интеграции данных регионов в глобальный рынок.

Во-вторых, в современном мире в лучшем положении находится не тот, кто производит товары, а тот, кто управляет их потоками, кто привлекает финансы, права, наиболее квалифицированные кадры, кто придумывает и распространяет технологии. Для территории способность влиять на глобальные обмены конвертируется в стоимость активов, к которой добавляется своеобразная региональная рента: возможность более эффективно и диверсифицировано распорядиться финансами, получить большую плату за рабочую силу, обеспечить большую ликвидность недвижимого имущества и пр.



В-третьих, одновременно отдавая и принимая активы, территории в мире геоэкономики имеют разный баланс обмена. Причем фиксируемый не только в категориях дефицита или профицита торгового и платежного балансов, но и в категориях номенклатуры обмениваемых ценностей. Состояние баланса и номенклатура данных ценностей характеризует статус региона – его рыночные позиции. Пока такой баланс не составлен ни для России в целом, ни для ее отдельных регионов. Во многом это связано с системой устаревшей статистики, основные показатели которой были установлены в эпоху индустриализации и фиксировали состояние старой промышленности и других отраслей народного хозяйства. Однако уже сегодня можно фиксировать некоторое движение российских ценностей в глобальной системе обменов, характеризующее геоэкономический статус страны и ее регионов. В первую очередь, это – движение финансов, а также людей. Те из российских регионов, которые силу разного рода причин не смогли интегрироваться в систему глобальных обменов, стремительно теряют свой главный актив – людей, вымываемых миграционными процессами в те районы, где рабочая сила оценивается выше.

В-четвертых, государственные институты лишь отчасти управляют новой регионализацией мира. Его новая геоэкономическая иерархия – во многом результат действий хозяйствующих агентов глобального рынка. Именно они размещают в пространстве открытого рынка свои активы, добиваясь их наивысшей совокупной стоимости. Поэтому для огромного количества регионов чуть ли не единственным реальным шансом изменить свои рыночные позиции в глобальной экономике является привлечение внешних инвестиций, включение региона в данную экономику на условиях, определяемых корпоративными и технологическими стратегиями инвесторов.

В условиях глобализации для стран оказывается чрезвычайно важно иметь не только конкурентоспособные технологии и фирмы, но, главное, регионы, способные принять эти технологии и фирмы. Более того, компании, вынесшие свои процессинговые центры и сбытовые подразделения на соответствующую территорию находятся (а точнее, должны находиться) на заведомо более высокой стадии своего технологического и корпоративного развития. Они уже доросли до

масштабных пространственных стратегий. Поэтому, как правило, демонстрируют более высокий, чем резиденты уровень своей организации и культуры производства. В целом это ведет к общему развитию (усложнению) производственно-технологической организации региона – реципиента подобных «фирм».

Особенностью идущей «региональной революции» является то, что меняется не только экономический статус регионов, выводимый из их конкурентных позиций в открытом рынке, но и внутренняя организация экономического пространства. Во многом эти изменения копируют процессы развития корпоративных структур в бизнесе, становящуюся на глобальном рынке новую корпоративную организацию промышленности. Выстраивая свои территориальные стратегии, агенты глобальной экономики преобразуют экономическое пространство, когда развивают свои дилерские сети, размещают на удаленных рынках сбытовые филиалы, строят в непосредственной близости от крупнейших рынков свои заводы - процессинговые подразделения.

Таким образом, сегодня в геоэкономическом пространстве выделяется две основные модели пространственной организации территорий – интегрированная (централизованная) и сетевая.

Первая модель была реализована еще в эпоху индустриализации и связана с доминированием в региональном хозяйстве крупных массовых промышленных производств. Они – основное место работы для большинства трудоспособного населения региона, главный источник налоговых поступлений в бюджет, значимый фактор формирования инфраструктурного хозяйства региона и финансовых потоков на территории базирования. Крупные массовые промышленные производства – центр такого региона.

Понятно, что экономическая мощь интегрированного региона выражается в показателях промышленного производства, а основной ресурс экономики – владение производственными фондами, их концентрация на территории. Зачастую данные фонды принадлежат процессинговым центрам корпораций, штаб-квартиры которых располагаются за пределами интегрированных (централизованных) регионов, в далеких городах, где нет такой производственно-

технологической среды, зато есть развитые финансовые инфраструктуры и большие финансовые рынки. Как правило, интегрированные регионы не являются центрами производства новых технологий, инноваций. Они производят товары, используя чужие разработки. В любом случае, даже если в этих регионах производится новое знание, вовлекаемое в производство, такое знание формализуется как принадлежащая индустриальным фирмам интеллектуальная собственность.

Никакой особой конкурентоспособностью, отличной от конкурентоспособности доминирующего производственно-технологического комплекса, интегрированные регионы не обладают. Они мало за что могут поспорить с другими территориями в глобальной экономике: инвестиции приходят не в регион, а в являющуюся его центром корпорацию; кадры стягивает на себя не регион, а корпорация; финансы и инновации обращаются чаще всего за пределами данного региона; информация, поглощаемая производственно-технологическим комплексом, формализована и предельно специализирована. Самостоятельные стратегии развития интегрированным регионам просто не нужны. Они заменяются корпоративными и производственными стратегиями образующими их центр корпораций.

В России примерно одна четверть всех субъектов Федерации имеет монопрофильную экономику и основным донором их бюджетов выступают крупные вертикально-интегрированные корпорации.

Помимо интегрированной (централизованной) организации экономического пространства существует также сетевая, являющаяся проекцией производственных сетей на территорию – так называемые «сети, привязанные к месту» (*networks of place*). Она основана на том, что включает в себя автономные и взаимозаменяемые звенья – производственные комплексы и предприятия.

У.Пауэлл и Л.Смит-Дор следующим образом описали *networks of place*: «Эти районы образованы множеством социально интегрированных, мелких, децентрализованных производственных единиц. В основных моментах они напоминают индустриальные районы конца XIX в., описанные британским экономистом Альфредом Маршаллом: производство осуществлялось тогда в

пределах региона, а не отдельной фирмы. В рамках своего региона фирмы, специализирующиеся на изготовлении того или иного продукта, сконцентрированы на особой территории, что позволяет тесно связать отрасль промышленности с данным регионом. Работа выполняется на основе многочисленных соглашений о сотрудничестве и субконтрактных отношениях. Лишь часть фирм выводят готовые продукты на рынок; все остальные выполняют операции по заказу группы фирм, инициировавших данное производство. Собственники малых фирм, как правило, предпочитают субконтрактные отношения перспективе экспансии или интеграции». (73)

Экономическая мощь региона определяется не объемами производства, а мобилизационным ресурсом всей сети, ее общим влиянием на глобальные обмены. Вместо жесткой специализации в виде монопрофильности, свойственной иерархически организованным централизованным регионам, *networks of place* присуща так называемая гибкая специализация, способность к инновациям. Во многом эти качества сетевых регионов базируются на скрытом знании и междисциплинарном обмене информацией, характерных для производственных сетей. Собранные вместе предприятия, входящие в сеть кооперации и взаимодействия (пусть и основанного на взаимной конкуренции), образуют производственный кластер.

Наиболее конкурентоспособные в международных масштабах фирмы одной отрасли обычно сконцентрированы в одном регионе. Это связано с волновой природой инноваций, распространяемых вокруг себя наиболее конкурентоспособных компаний и затрагивающих поставщиков, потребителей и конкурентов данных компаний. В регионе возникает «кластер» – сообщество сконцентрированных по географическому принципу фирм, тесно связанных отраслей, взаимно способствующих росту конкурентоспособности друг друга.

Кластеры принимают различные формы в зависимости от своей глубины и сложности, но в большинстве случаев включают компании, производящие продукцию конечного потребления, или компании по оказанию услуг; поставщиков специализированных факторов производства, компонентов, машин, а также сервисных услуг; финансовые институты; фирмы в сопутствующих

отраслях. Кластеры также часто включают фирмы, работающие в низовых отраслях (т.е. с каналами сбыта или с потребителями); производителей побочных продуктов; специализированных провайдеров инфраструктуры; правительственные и другие организации, обеспечивающие специальное обучение, сбор информации, проведение исследований, и предоставляющие техническую поддержку (такие как университеты, курсы повышения квалификации и т.п.); а также агентства, устанавливающие стандарты. Правительственные агентства, оказывающие существенное влияние на кластер, могут рассматриваться как его часть. И, наконец, многие кластеры включают торговые ассоциации и другие совместные структуры частного сектора, поддерживающие членов кластера.

Высокая конкурентоспособность территории держится именно на сильных позициях отдельных кластеров, тогда как вне них даже самая развитая экономика может давать посредственные результаты. В современной экономике давно уже конкурируют не отдельные предприятия и отрасли, а кластеры.

Конкурентоспособность входящего в кластер предприятия, как правило, является производным (следствием) конкурентоспособности всего сетевого региона в целом. Считается, что именно производственные кластеры и сетевые регионы обеспечивают наибольшую устойчивость национальной экономики и ее наиболее сильные конкурентные позиции в глобальном рынке. Кумулятивный эффект мобилизации сети позволяет быстрее и более гибко реагировать на изменения в системе глобальных обменов. Сетевой регион тем самым добавляет к капиталу размещенных в нем предприятий своеобразную «территориальную маржу», размер которой бизнес давно уже научился измерять.

Россия унаследовала экономические регионы, создававшиеся в ходе индустриализации и рассчитанные на развитие масштабного массового производства, а потому имеющие централизованную организацию. К тому же крупные вертикально-интегрированные компании (ВИК) в постсоветский период поглотили большую часть данного производства, что также повлияло на производственно-территориальную организацию российских регионов. В настоящий момент, если судить по структуре российского экспорта,

производственных кластеров, конкурентоспособных в мировых масштабах, в стране почти нет. С большим трудом можно выделить лишь протокластеры и недооформленные сетевые регионы, к тому же, как правило, не имеющие промышленной специализации. Это явно тормозит инновационное развитие российской промышленности и ослабляет ее конкурентоспособность.

В 1970-е годы пришло понимание того, что интегрированные регионы оказались неконкурентоспособны в глобальной экономике с точки зрения развития передовых технологий, обеспечения генерации и быстрого внедрения инноваций.

Всё чаще спонсируемое государством строительство крупных индустриальных объектов в регионах оказывалось экономически неэффективным. К тому же центральные органы государства постоянно сталкивались с отрицательным отношением региональных властей к общенациональной политике, направленной на регулирование экономики в зоне их юрисдикции. Иницируемая извне модернизация часто не компенсировала разрушения традиционной жизненной среды местных сообществ. В силу этого региональное сопротивление блокировало использование местных ресурсов при реализации государственных модернизационных проектов на территориях.

С другой стороны, стали нарастать изменения в технологической базе производства. Основные фонды, промышленные предприятия постепенно утрачивают значение ключевых ресурсов развития. В качестве таковых в последнюю треть XX века выступают знания, информация, а точнее, владение технологиями, успешная торговая-коммуникационная интеграция региона в глобальную экономику. Это полностью поменяло принципы пространственной организации в экономически развитых странах. В связи с чем в 1970-1980-е годы в странах Западной Европы, Северной Америки и Японии начался и до сих пор еще не закончен переход к новой политике пространственного развития. От понимания развития как роста индустрии перешли к представлению о нем как об улучшении качества жизни людей - гармонизации условий их жизни и работы. Оказалось, что желание людей жить и работать в данном регионе независимо от

наличия в нем крупного индустриального производства также может выступить экономической силой – источником экономической самоорганизации.

Сетевые регионы начали выигрывать у интегрированных в глобальной конкуренции за самый главный ресурс развития – людей, обладающих ключевыми квалификациями современности, а главное энтузиазмом развития. Соответственно не внешняя промышленная экспансия и крупные индустриальные стройки, а сосредоточение офисов, школ и высокотехнологичных малых и средних предприятий, не нарушающих культурную самобытность территорий, становятся символами регионального развития. В этих условиях массовая миграция, приносившая в регион кадры для промышленных предприятий, была заменена «точечной» миграцией обладающих новой ключевой квалификацией специалистов или кандидатов в таковые в виде студентов и аспирантов университетов и колледжей, а также постоянным модернизационным образованием работников. Желанными для территориальных сообществ стали не всякие инвестиции, как это было в предыдущую эпоху, а только те, что способствовали сохранению и улучшению среды жизни.

Региональная организация стала опираться не столько на хозяйственные и административные, сколько на культурные основания. Соответственно в основу государственной политики регионального развития было положено поощрение местных инициатив, стимулирование активности региональных резидентов. В основе такой позиции лежит убежденность в том, что естественно-культурные тренды развития являются более значимыми и устойчивыми по сравнению с искусственной модернизацией. Отсюда - опора государства в развитии регионов на культурную местную самобытность, учет естественных трендов социальных процессов, а также децентрализация системы регионального управления и утверждение принципа субсидиарности как приближения к населению органов, оказывающих им социальные услуги от имени государства.

В конкурентоспособных регионах должны развиваться конкурентоспособная экономика. Причем показатели последней должны напрямую зависеть от состояния среды жизни в регионе. Наиболее желанными с точки зрения развития региона являются те производства, которые не разрушают среду, а используют ее

потенциал. Скорее всего, целью регионального развития должно стать создание устойчивых самовоспроизводящихся территориальных сообществ. Очевидно, что для России, как и для европейских стран, ключевым критерием регионального развития становится «жизненная среда», а государственная политика регионального развития становится не политикой индустриальной модернизации, а средового обустройства. Территориальные границы, в которых сохраняется определенная среда жизни сообществ, становятся границами новых регионов - территориально-локализованных сред.

Вопрос о том, какая структура – вертикально-интегрированная или сетевая обеспечивает наивысшую конкурентоспособность компаниям на глобальном рынке, до сих пор является открытым.

Считается, что во многих случаях вертикальная интеграция экономически оправдана и диктуется технологической последовательностью производства, которая имеет место в первую очередь в горнодобывающей промышленности и первичной переработке сырья, а также в металлургии, химии и энергетике. Тем самым координирующий потенциал ВИК в некоторых случаях превышает соответствующий потенциал рынка, особенно если речь идет о так называемых «стационарных» (стабильных) рынках, для которых эффект масштаба имеет решающее значение.

Крупные вертикально - интегрированные компании могут нормально функционировать и даже развиваться в условиях неразвитого финансового рынка (мобилизуя финансовые ресурсы внутри корпорации), при наличии значительных административных барьеров для бизнеса на местных рынках, в условиях неразвитости торговой среды и отсутствия современных форматов торговли. Все эти трудности для бизнеса ВИК могут преодолевать (по крайней мере, в локально-замкнутых территориях, где расположены процессинговые центры данных корпораций).

Следовательно, доминирование вертикально - интегрированных компаний в наиболее мощных секторах российской промышленности, имеющих сырьевую специализацию и относящихся к стационарным рынкам, может быть вполне оправданным. Как вполне оправданным может быть представлена концентрация



производства ВВП страны в интегрированных регионах, имеющих монопрофильную экономику, базой которой являются производства одной или нескольких крупных компаний. Последние, выстраивая свою производственную, корпоративную и торговую стратегию в глобальном рынке, обеспечивают выход данных регионов в мир геоэкономики. Корпорации выступают главными инвесторами в регионы либо гарантами привлечения в них капиталов. К тому же крупные вертикально - интегрированные компании несут на территорию элементы собственной технологической и управленческо-корпоративной культуры, по-новому заставляют работать финансы, иные активы, выводя их на мировой финансовый рынок.

Поэтому вполне оправданными выглядят усилия властей целого ряда российских регионов, направленные на привлечение в них крупных корпораций и на создание для их подразделений режима наибольшего благоприятствования. По сути дела, в этом выражается активная промполитика данных регионов, по крайней мере, ее наиболее эффективная часть.

Отсюда – стремление к большим проектам, поддержка консолидации активов и отраслей, поиск «стратегических» (а точнее, крупных) инвесторов.

Нечто подобное в качестве федеральной версии промышленной политики реализуется Правительством РФ и его министерствами и ведомствами в отношении крупных ВИК и представляемых ими проектов. Управление ими подменяло региональную политику, поскольку в интегрированных регионах нет другой стратегии, кроме стратегии корпораций, а последние (точнее, их процессинговые подразделения) составляют центр экономики данных регионов и являются основным донором их бюджетов.

Ставку в государственной промполитике на поддержку крупных ВИК – «национальных чемпионов», а, следовательно, ставку на территориальную сборку промышленности страны из интегрированных регионов, можно было бы приветствовать, если бы не ряд существующих у подобной политики важных ограничений.

Во-первых, огромные трудности федеральный Центр испытывает при определении параметров и промышленной политики, и политики регионального

развития в отношении регионов – локальных рынков. Там нет крупных ВИК, а других инструментов воздействия на регионы, кроме бюджетных субвенций и дотаций, проедаемых неэффективным региональным бюджетом, у федерального Правительства нет. Тем самым внутри промышленной политики и политики регионального развития возникают сильнейшие диспропорции и появляются «слепые зоны», с которыми органы государственной власти не могут и не умеют работать.

Во-вторых, сосредоточение вертикально-интегрированных компаний на стационарных товарных рынках с преимущественно сырьевой специализацией приводит к тому, что в геоэкономической иерархии интегрированные российские регионы занимают подчиненное положение. Процессинговые центры крупных сырьевых корпораций, размещенные в данных регионах, являются начальными звеньями в цепочках накопления стоимости. Конечные звенья последних, в которых концентрируются большая часть добавленной стоимости, располагаются вне интегрированных регионов России, а зачастую и за пределами самой страны. Отсюда – большие объемы экспорта сырья, а также специфическая направленность проектируемых крупных транспортных путей: от сырьевых зон к портам и пограничным переходам для вывоза на экспорт. Фактически, российское освоение сырьевых зон приобретает отчетливо выраженный характер колонизации. Его опорными пунктами становятся временные поселения (вахтовые поселки, партии и т.п.), которые развертываются у источников сырья и перемещаются по мере их истощения к новым. Волна освоения перемещается таким образом с запада на восток России, оставляя за собой истощенные земли. Таким образом, ставится под вопрос сам принцип прежней территориальной «сборки» страны как комплексного и взаимосогласованного индустриального освоения территорий. Наиболее конкурентоспособной на мировом рынке частью страны оказываются сырьевые зоны. Они «стягивают» на себя проектные мощности, поглощают свободные капиталы, квалифицированную и мобильную рабочую силу, постепенно становятся «спонсорами» общенациональных политических процессов, придавая им выгодную для себя направленность. Одновременно, такие регионы изнутри продолжают «растаскивать» и

фрагментировать ранее интегрированное пространство страны, не предлагая и не имея возможности предложить никакой иной концепции сборки целого – новой системы пространственной организации.

В-третьих, существуют большие сомнения в том, что российские крупные вертикально-интегрированные компании являются при этом эффективными и конкурентоспособными субъектами глобального рынка. С одной стороны, их показатели капитализации и т.п., значительно ниже, чем у аналогичных корпораций – конкурентов. С другой стороны, сетевые корпорации существенным образом теснят вертикально-интегрированные компании на динамичных рынках глобальной экономики. Это создает барьер вхождения на них для российских ВИК и перелива капитала из сырьевых секторов в несырьевые. Ставит условием такого вхождения трансформацию структуры интегрированных компаний. Но это же означает, что управление интегрированными регионами также может быть неэффективным. Как есть сомнения в эффективности всей в целом пространственной организации страны, базирующейся на доминировании интегрированных регионов – основных доноров государственного бюджета.

Сегодня можно говорить о том, что региональные экономики, в которых отсутствуют кластеры, не конкурентоспособны на глобальном рынке в долгосрочной перспективе. На их территории могут располагаться значительные природные ресурсы и принадлежащие крупным корпорациям основные фонды, но это не повышает влияние лишенных современных кластеров регионов на глобальные обмены людьми, технологиями, информацией, финансами. Сами корпорации оказываются крупнее регионов, они имеют шанс преобразоваться в транснациональные и утвердиться в глобальном рынке, а регионы с описанной выше структурой высокого места в геоэкономической иерархии никогда не займут, оставаясь источником сырья, рабочей силы, а в худшем случае – площадкой для размещения производственных мощностей.

Таким образом, интеграция экономики России и ее регионов в открытый рынок не произойдет одномоментно и не будет фронтальным наступлением на него всех отраслей, предприятий индустрии РФ, а также ее регионов. Процесс интеграции уже растянулся на десятилетия. Здесь есть свои лидеры и отстающие.

Эта истина касается и предприятий и, в еще большей степени, территорий и регионов.

При этом в среднесрочной перспективе, после вступления России в ВТО и полной либерализации валютного рынка, интеграция экономики страны в глобальный рынок будет максимально полной. Это неизбежно повлечет за собой структурную перестройку национального хозяйства, включая региональные экономики. Хозяйство, ранее собранное в технологически единый комплекс, по мере втягивания в глобальный рынок будет расслаиваться производственно-технологически и территориально. Характер региональных диспропорций в уровне, а главное – в темпе развития будет не сглаживаться, а, напротив, нарастать. Тем более странными на этом фоне будут выглядеть контрпродуктивные попытки федерального центра «выровнять» социально-экономические условия между развивающимися и отстающими регионами.

Рано или поздно России придется сформировать новую концепцию пространственной организации и пространственного развития. Рано или поздно придется согласиться с тем, что процессы развития носят поляризованный характер, а наибольший вклад – в экономический рост и качество этого роста – вносят несколько «опорных регионов», собравших и удерживающих на своей территории наиболее конкурентоспособную в глобальной экономике конфигурацию ресурсов развития.

Место отраслей в современной экономике постепенно должны будут занимать кластеры, иначе нельзя будет обеспечить конкурентоспособность страны и ее регионов в глобальном рынке в долгосрочной перспективе, а интегрированные регионы по всей видимости будут все более и более тесниться «сетевыми».

Другими словами, России предстоит из протокластеров вырастить полноценные производственные кластеры и на этой базе развернуть полноценную сетевую пространственную организацию страны.

Различия между интегрированными и сетевыми регионами отражает таблица 1.

Интегрированные и сетевые регионы. (73)

	<b>Интегрированные регионы</b>	<b>Сетевые регионы</b>
<i>Производственно-технологическое основание</i>	Массовое стандартизированное производство. Жёсткая специализация (монопрофильная экономика).	Инновационное производство. Гибкая специализация (функциональная специализация, основанная на разделении труда, сменяется интеграцией трудовых процессов на базе технологических сетей)
<i>Базовая производственная структура</i>	Корпоративно-интегрированные производственно-технологические комплексы. Централизация производства (градообразующие предприятия).	Сеть корпоративно-автономных фирм (networks of place).  Концентрация производства без его централизации.
<i>Структурная организация регионального хозяйства</i>	Отраслевая или корпоративная.	Производственные кластеры.
<i>Способ фиксации рыночных позиций</i>	Отсутствие конкуренции внутри региона и доминирующих отраслях экономики.  Высокая степень конкуренции на внешнем рынке.	Конкурентная среда внутри региона.  Высокая степень конкуренции на внешнем рынке.
<i>Пространственное развитие</i>	Размещение основных фондов на производственных площадках.	Развитие территориальной кооперации, формирование производственно-технологической связанности фирм-резидентов - социально-культурной и хозяйственной среды жизни на территории.
<i>Показатели экономического роста</i>	Объёмные показатели производств (натуральные и стоимостные)	Совокупная капитализация региона.
<i>Рынок труда</i>	Низкая мобильность рабочей силы	Высокая мобильность рабочей силы
<i>Роль государственных (муниципальных) органов</i>	Высокая степень зависимости (бюджетной, кадровой и т.п.) региональных властей от конкретных компаний.	Высокая степень автономии региональных властей по отношению к отдельным компаниям.
<i>Институциональная среда и тип доминирующих коммуникаций</i>	Формальные институты и формализованные типы коммуникации.  Специализированное знание, используемое в производственно-технологических процессах.	Сочетание формальных и неформальных институтов и коммуникаций.  Значительная роль «скрытого» знания и междисциплинарных коммуникаций.
<i>Региональные стратегии</i>	Доминируют хозяйственные стратегии ведущих корпораций	Стратегии формулируются в результате регионального консенсуса предприятий - участников кластера (networks of place).

## 2. Формирование количественного подхода к анализам

### межрегиональной интеграции. Показатели эффективности развития региона.

Количественное описание экономики региона предполагает решение двух проблем:

- а) определение показателей, фиксирующих экономическое состояние региона и
- б) определение динамики этих показателей.

Категории регион, собственность, государство, амортизация, зарплата, земельная рента, больница, налог, банк, процент, школа, инвестиции, прибыль, инфляция, и т.д. (независимо от экономического содержания) имеют одно общее свойство – каждая из них с течением времени (первый, второй и т.д. периоды) изменяет свое количественное значение, то есть находится в движении. Движение является результатом действия людей. Эти действия являются экономическими силами общества.

Экономическое движение есть изменение качественного и количественного состояния экономического явления с течением времени.

Данный процесс определяется формулой:

$$V = \frac{K}{t}, \quad \text{где,}$$

$V$  – скорость изменения экономического явления;

$K$  – экономическая категория в соответствующем физическом, или денежном измерении;

$t$  – физическое время.

Термин «скорость» носит обобщающий характер для любых экономических категорий. В производстве скорость выступает под термином «производительность». Допустим, количество произведенной продукции в один час (шт/час). Но если мы будем рассматривать инфляцию в час, зарплату в час, процент в час, национальный доход в час и т.д. по экономическим категориям, то в каждом отдельном случае необходимо использовать различную терминологию. Вопрос о терминологии не принципиален. Просто, термин «скорость» сокращает изложение.

Исходной точкой анализа экономической системы общества, соответственно, региональной экономической системы является анализ единичного процесса труда и процесса создания продукта. Невозможно найти решение проблем на уровне региона, не решив их на уровне экономической единицы из совокупности которых складывается экономика региона.

Количественное описание процесса создания продукта экономической единицей начнем с проведения реального опыта, или мысленного эксперимента.

Опыт: отдельный производитель, затрачивая свой труд, производит продукт. Процесс имеет временные рамки.

Разобьем течение времени на отдельные равные периоды:

I период      II период      III период      k -ый период

Первый период выделим в качестве базисного. Проведем или реальный опыт или мысленный эксперимент. Идет процесс производства. В первый базисный период производится  $n_1$  продукции, во 2-ой период производится  $n_2$  продукции, в третий –  $n_3$ , в  $k$ -ый период производится  $n_k$  продукции. Продукция измеряется в штуках и условием предполагается, что в каждый последующий период производится больше, чем в предыдущий. Это значит, речь идет об описании ситуации роста производительности труда (роста скорости движения).

Ситуацию можно проиллюстрировать таким образом:



Рост производительности (скорости) для любого периода определяется по известной формуле:

$$П_k = \frac{n_k}{t_1} \text{ (шт/час)}$$

Но тот же рост производительности можно описать и другим способом:



То есть в ситуации роста производительности, время, которое затрачивается на производство одного и того же количества продукции ( $n_1$ ) – сокращается. Рост производительности в этом случае определяется формулой:

$$П_k^1 = \frac{n_1}{t_k} \text{ (шт/час)}$$

Так как и в том, и в другом случае мы измеряем один и тот же процесс, то можно записать равенство:

$$П = П', \text{ или}$$

$$\frac{n_k}{t} = \frac{n_1}{t_k}, \text{ отсюда}$$

$$t_k = t_1 \frac{n_1}{n_k} \text{ (час), где}$$

$t_k$  – время, затраченное на производство базисного количества продукта в  $k$ -ом периоде;

$n_1$  – базисное количество произведенной продукции

$n_k$  – количество продукции, произведенной в  $k$ -ом периоде.

Формула описывает ситуацию, где время на производство базисного количества продукции, в условиях роста производства, сокращается.

Рассмотрим экономический смысл отношения  $n_1/n_k$ .

Учитывая, что  $\frac{n_1}{n_k} = \frac{П_1}{П_k}$ , мы можем записать:

$$t_k = t_1 \frac{П_1}{П_k}, \text{ где}$$



$\Pi_1/\Pi_k$  – обратная величина индекса роста производительности. Обозначим индекс роста производительности через  $R$ .

$$Rk = \frac{\Pi_1}{\Pi k}.$$

Тогда,  $t_k = t_1 \frac{1}{R_k}$  (час)

Формула выражает зависимость:

«Время, затраченное на производство базисного количества продукции в последующие периоды – обратно пропорционально изменению производительности». Мы имеем дело в данном случае, не с экономической закономерностью, принципом, моделью, а с действительным законом, который выражает высшую степень точности. Эта степень определяется только точностью физического измерения времени и продукции в пределах описываемого опыта. Толкование данного закона – однозначно.

Замечание. Производительность ( $\Pi$ ) есть отношение количества продукции ко времени и имеет размерность, в данном случае – шт/час.

$R_k$  – есть отношение значения производительности одного периода к производительности другого периода. Это безразмерная величина определяет не производительность, а те изменения, которые с производительностью происходят.

Так как с ростом производительности труда время на производстве базисного (I период) количество продукции уменьшается, то значит, мы сталкиваемся с процессом экономии времени. Выразим экономию времени количественно.

### **Экономии времени.**

Если в первый (базисный период) на производство  $n_1$  продукции затрачивается  $t_1$  времени, то в ситуации роста производительности труда, время на производство  $n_1$  продукции во второй и последующие периоды сокращается

по зависимости:  $t_k = t_1 \frac{1}{R_k}$  (час)

Найдем величину экономии времени:

$$t_2 = t_1 - t_1 \frac{1}{R_k}, \text{ или}$$



времени, выраженные алгоритмом, проверяются с помощью секундомера. Мы имеем дело с физическим временем.

Время выступает измерителем процесса производства в данном конкретном опыте. Ведя экономическую жизнь, общество постоянно меняет структуру времени.

Очевидно, что теория должна разворачиваться от структуры физического времени к структуре экономических процессов. Если связь между структурой времени и структурой изменяющегося экономического явления «потеряна», значит, теория не решает проблем описания экономической действительности. Исходной формой такой связи является связь между физическим и экономическим временем.

### **Физическое и экономическое время.**

Структура физического времени, как было показано выше, определяется алгоритмом:

$$t_1 = \frac{t_1}{R_k} + \frac{t_1}{R_k} R_k - 1 \quad (\text{час}) \quad (1)$$

это описание и измерение текущего процесса

Из (1) следует:

$$t_1 R_k = t_1 + t_1 R_k - 1 \quad (\text{час}). \quad (2)$$

Появляется новая категория:  $t_1 R_k$ . Обозначим ее через  $t_2$  и определим как «экономическое время»

$$t_2 = t_1 * R_k \quad (\text{час}). \quad (3)$$

«Экономическое время равно физическому умноженному на индекс роста производительности.»

Это описание текущего процесса в базисном измерении. Экономическое время показывает, сколько потребовалось бы физического времени для производства определенного количества продукции при неизменной (базисной) производительности. ( $R_1 = 1$ )

Связь между физическим и экономическим временем, переход из одного в другое, позволяет решать экономические задачи, не отрываясь от реального времени.

Рассмотрев количественное описание процесса труда в физическом и экономическом времени, осуществим переход к другим системам его измерения.

### **Временная, натуральная, производительная, денежная и безразмерная системы измерения процесса производства.**

Описывая проводимый опыт, введем новые данные. Результат труда мы измеряем в штуках ( $n$ ). Но он имеет и денежное измерение – в рублях.

На данном уровне анализа, цена продукции воспринимается как реально существующая данность. Предполагается неизменяемая цена, поэтому изменение натурального и денежного показателя – совпадают.

Индекс роста производительности в денежном выражении равен:

$$R_k = \frac{C_k}{C_1}$$

Так как  $R_k = \frac{t_1}{t_k} = \frac{\Pi_k}{\Pi_1} = \frac{n_k}{n_1} = \frac{C_k}{C_1}$ , то подставляя эти значения в алгоритм

$$t_1 = \frac{t_1}{R_k} + \frac{t_1}{R_k} (R_k - 1) \quad , \quad \text{мы получим различные системы измерения}$$

процесса труда и его результата.

#### Система измерения

Текущее измерение

Базисное измерение

$$1. \text{ Временная } t_1 = \frac{t_1}{R_k} + \frac{t_1}{R_k} (R_k - 1) \text{ (час)}; \quad t_1 R_k = t_1 + t_1 (R_k - 1) \text{ (час)}$$

$$2. \text{ Натуральная } n_1 = \frac{n_1}{R_k} + \frac{n_1}{R_k} (R_k - 1) \text{ (шт)}; \quad n_1 R_k = n_1 + n_1 (R_k - 1) \text{ (шт)}$$

$$3. \text{ Производительная } \Pi_1 R_k = \Pi_1 + \Pi_1 (R_k - 1) \text{ (шт/час)}; \quad \Pi_1 = \frac{\Pi_1}{R_k} + \frac{\Pi_1}{R_k} (R_k - 1) \text{ (шт/час)}$$

$$4. \text{ Денежная } C_1 = \frac{C_1}{R_k} + \frac{C_1}{R_k} (R_k - 1) \text{ (руб)}; \quad C_1 R_k = C_1 + C_1 (R_k - 1) \text{ (руб)}$$

Если в каждой системе разделить алгоритмы соответственно на  $t_1; n_1; \Pi_1; \Pi_1; \Pi_1$ , то получим безразмерную систему измерения:

$$5. 1 = \frac{1}{R_k} + \frac{1}{R_k} R_k - 1; R_k = 1 + R_k - 1$$

Из безразмерной структуры мы можем переходить в любую другую. Переход из одной системы в другие позволяет определять связь стоимостных характеристик с натуральными показателями развития, временной характеристикой и характеристикой производительности.

Мы хотим обратить внимание на два обстоятельства:

1. Ранее рассматривалась структура времени. Теперь обнаруживается, что структуру имеют и другие экономические категории ( $n, \Pi, \Pi$ ).

То есть, любое экономическое явление, в своем движении приобретает структурную характеристику. Например, структура зарплаты, ВВП, налога и т.д.

2. В описании экономического движения всегда присутствуют показатели изменения результата –  $R_k$  (индекс изменения производительности). Величина  $R_k$  во временной системе измерения, есть отношение  $t_1 / t_k$ , где  $t_1$  и  $t_k$  – реальное физическое время. Поэтому, заменив в любом алгоритме  $R_k$  на отношение  $t_1 / t_k$ , мы можем определять (а, значит, контролировать) связь экономических процессов с реальным временем.

Далее. Мы описываем единичный процесс производства. Если существует процесс, то очевидно существует и показатель, который определяет эффективность этого процесса.

### **Эффективность экономического движения.**

#### **Содержание и формы первичного показателя эффективности.**

Время – количественная характеристика процесса производства и имеет, как было доказано, определенную структуру:

$$t_1 = \frac{t_1}{R_k} + \frac{t_1}{R_k} R_k - 1 \text{ (час)}$$

Величина  $t_1 / R_k$  характеризует закон уменьшения времени на производство базисного количества продукции в условиях роста производительности. Величина

$\frac{t_1}{R_k} R_k - 1$  - определяет закон экономии времени.

Разделив вторую величину на первую, мы получим показатель эффективности.

$$\mathcal{E} = R_k - 1. \quad (1)$$

$R_k$  – безразмерный индекс роста производительности. Соответственно и показатель эффективности – безразмерен.

Таким образом, первоосновой, сущностью категории «эффективность», является характеристика структуры времени.

От понимания базисного содержания эффективности, связанного со структурой времени перейдем к формам выражения эффективности. Как было показано ранее величина  $R_k$  определяется различными способами.

$$R_k = \frac{t_1}{t_k} = \frac{\Pi_k}{\Pi_1} = \frac{n_k}{n_1} = \frac{Ц_k}{Ц_1}$$

Подставляя эти значения в формулу эффективности (1), мы получим:

$$1. \mathcal{E} = \frac{t_1 - t_k}{t_k} \text{ (это содержание эффективности, которое объяснялось выше)}$$

$$2. \mathcal{E} = \frac{\Pi_k - \Pi_1}{\Pi_1} = \frac{\Delta \Pi_k}{\Pi_1}$$

$$3. \mathcal{E} = \frac{n_k - n_1}{n_1} = \frac{\Delta n_k}{n_1}$$

$$4. \mathcal{E} = \frac{Ц_k - Ц_1}{Ц_1} = \frac{\Delta Ц_k}{Ц_1}$$

Формы выражения эффективности (2; 3; 4) имеют один и тот же смысл: простоты делятся на базисные значения соответствующих категорий. Независимо от того, в какой системе измерения мы рассчитываем эффективность - результат будет один и тот же.

Обратим внимание на то, что категория эффективности «встроена» в структуру описания процесса производства.

Структуры алгоритмов в различных системах измерения включают величину  $(R_k - 1)$ . Это показатель эффективности ( $\mathcal{E}$ ). Поэтому, заменив  $(R_k - 1)$  на

показатель «Э», мы получим иное описание структур. Например,  $t_1 = \frac{t_1}{R_k} + \frac{t_1}{R_k} \mathcal{E}_k$  и т.д.

Это значит, что эффективность не только теоретическая оценка процесса, а главное, его составляющая. Значимость эффективности в экономике можно сравнить со значимостью понятия «ускорение» в физике (без которого теория физики просто не может существовать)

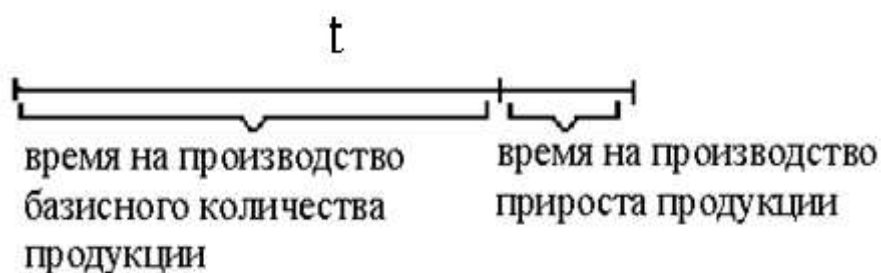
Приведенное выше понимание эффективности есть первичная основа развертывания системы эффективности. Для перехода на новую ступень необходимо перейти на новую ступень анализа процесса производства.

Экономические процессы представляют собой движение экономических категорий. Определение эффективности движения является основой понимания тех процессов, которые определяют вектор развития экономики (России, субъектов федерации, муниципалитетов, ЦФО, ЦЧР и т.д.).

Экономическое движение, в отличие от физического, имеет характер воспроизводства (то есть, процесс в непрерывном потоке своего возобновления). Представим себе, что мы определяем координаты движения брошенного камня. В первый период времени, второй, третий и т.д. мы имеем дело с одним и тем же телом - камнем. В экономике складывается иная ситуация. В первый период производим 1 штуку, во втором 2 штуки, в третьем - 3 штуки и т.д. Это не одно и то же тело. В каждый период производятся различные продукты. Идёт процесс возобновления.

В течение периода, мы производим сначала продукцию равную по величине продукции, произведённой в базисный период, а затем прирост продукции (положительный или отрицательный). Это означает одно: длительность каждого периода делится на две части.

Если период времени равен  $t$ , то имеем:



Это структура, описанная по «выходу» продукции.

Но любая система есть единство «входа» и «выхода».

### «Выход».

В опыте на «входе» - один человек.

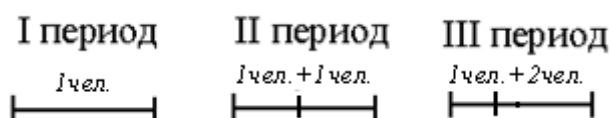
Но в процессе производства изменяется количество занятых. Допустим, в базисный период работает 1 чел., во второй - 2, в третий - 3 чел. и т.д. Изменение занятости описывается алгоритмом:

$$T_1 R_k^T = T_1 + T_1 (R_k^T - 1) \quad (2) \quad , \text{ где}$$

$T_1$  - количество занятых в первом периоде,

$R^t$  - индекс роста занятости.

В нашем примере, структура занятости будет



Структура занятости показывает структуру движения трудовых ресурсов.

Процесс же в целом представляет собою единство изменения результата и ресурсов, с помощью которых создан продукт. Возникает естественная проблема определения общего алгоритма движения.

### Описание единства «входа» и «выхода».

Полученный алгоритм имеет вид:

$$t_1 = t_1 \frac{R_k^T}{R_k^n} + t_1 \frac{R_k^T}{R_k^n} \left( \frac{R_k^n}{R_k^T} - 1 \right) \quad (4)$$

Допустим  $R_2^n = 3$  (рост результата)

$R_2^t = 2$  (рост численности занятых)

$t_1 = 1$  час



Тогда:

$$1 \text{ ч.} = 0,66 \text{ ч.} + 0,33 \text{ ч.}$$

Так как в реальности, штуки, часы, люди (стоимость рабочей силы) имеют цену, то алгоритм (4) можно выразить в денежной форме

$$C_1 = C_1 \frac{R_k^T}{R_k^n} + C_1 \frac{R_k^T}{R_k^n} \left( \frac{R_k^n}{R_k^T} - 1 \right) \text{ (руб.)} \quad (5)$$

Откуда следует

$$C_1 R_k^n = C_1 R_k^T + C_1 R_k^T \left( \frac{R_k^n}{R_k^T} - 1 \right) \text{ (руб.)}$$

В нашем примере, допустим  $C_1$  (цена произведённой продукции в базисный период) равна 1 руб. Тогда во второй период:

$$1 \text{ руб.} \times 3 = 1 \text{ руб.} \times 2 + 1 \text{ руб.} \times 2 \times (0,5)$$

$$3 \text{ руб.} = 2 \text{ руб.} + 1 \text{ руб.}$$

Структура цены произведённой продукции (3 руб.) складывается из цены рабочей силы (2 руб.) и цены прироста затрат труда (1 руб.).

Описание процесса труда раскрывает структуру экономических категорий, но не даёт оценку их эффективности. Поэтому следующий этап анализа - определение эффективности.

### **Эффективность «вход» и «выхода».**

Если в алгоритмах (1), (2), (4) разделить правую часть на левую, то, получим показатели эффективности:

1.  $\mathcal{E}_k^n = R_k^n - 1$  - эффективность результата («выход»)

2.  $\mathcal{E}_k^T = R_k^T - 1$  - эффективность использования трудовых ресурсов («вход»)

3.  $\mathcal{E} = \frac{R_x^n}{R_x^T} - 1$  - интегральный (на этом уровне) показатель эффективности.

Эти три показателя эффективности описывают и три состояния экономического процесса:

1. Интенсивный способ развития (ресурсы - постоянны, результат растёт);

2. Экстенсивный способ развития (рост результата за счёт роста ресурсов);
3. Смешанный способ развития, где действуют интенсивные и экстенсивные факторы (ресурс и результат - переменные факторы).

Если в проводимом опыте, мы вместо увеличения собственных усилий используем новую идею (допустим, используем рычаг) то, очевидно, что прирост результата можно назвать инновационным.

Таким образом, на основе простого опыта описывается движение экономической категории и эффективность этого движения. Алгоритм движения и его эффективности описывают любую экономическую категорию.

Регион - это и экономическая категория, находящаяся в постоянном движении.

Движение фиксируется в определённых показателях (в зависимости от поставленной цели).

Основные из них:

$R^T$  - изменение регионального продукта;

$R^q$  - изменение величины потребляемых ресурсов;

$R^A$  - изменение промежуточного потребления;

$R^3$  - изменение оплаты труда;

$R^B$  - изменение валового дохода.

Используя эти показатели мы можем рассчитать эффективность:

1.  $\mathcal{E}^0 = \frac{R^T}{R^q} - 1$  - общая эффективность;

2.  $\mathcal{E}^A = \frac{R^T}{R^A} - 1$  - эффективность промежуточного потребления;

3.  $\mathcal{E}^3 = \frac{R^T}{R^3} - 1$  - эффективность изменения оплаты труда;

4.  $\mathcal{E}^B = \frac{R^T}{R^B} - 1$  - эффективность изменения валового дохода.

Перечисленные выше показатели носят структурированный характер (элементы стоимости регионального продукта). Но мы можем рассчитывать

эффективность любого показателя, характеризующего ту или другую сторону регионального развития.

Следующий шаг - переход к описанию межрегионального развития. Регион является частью более общих систем. Это - Российская Федерация, федеральные округа или, например, ЦЧР (центрально-чернозёмный регион) и др. Определение эффективности региона относительно других систем может являться количественной основой при принятии решений об использовании межрегионального потенциала.

Рассмотрим эффективность развития областей ЦЧР относительно развития Российской Федерации по показателям производства валового регионального продукта и по показателям обеспеченности областей основными фондами.

***Региональная эффективность экономик Белгородской, Воронежской, Курской, Липецкой и Тамбовской областей и их эффективность относительно экономики Российской Федерации в целом.***

**А). Валовой региональный продукт  
(млн. руб.)<sup>1</sup>**

Табл. 1

Годы	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
1.Российская Федерация	5753672	7170968	8741219	10742423	13964305	18034385	22292452	28254788	33908757	32072552	36467959
2.Белгородская область	42074	49942	62404	76055	114409	144988	181009	241688	317656	304343	
3.Воронежская область	49524	60015	83001	100143	117198	133587	163246	228666	287072	302510	
4.Липецкая область	48068	50574	70591	96242	141778	145194	187751	213774	259532	226464	
5.Курская область	30168	36400	45309	56383	76506	86625	100483	132107	167866	161473	
6.Тамбовская область	23387	31078	38898	46878	56775	63615	78481	107596	120836	133587	

По данным Таб.1 рассчитаем индексы изменения результатов деятельности (к предыдущему году).

<sup>1</sup>Российский статистический ежегодник 2008 г. с.322. Т.11.20, 2007 г. с.330. Т.11.20

Табл. 2

Годы	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
I.Российская Федерация R <sup>Ф</sup>	1	1,247	1,22	1,23	1,3	1,29	1,24	1,267	1,198	0,945	1,137
1.Белгородская область R <sup>Б</sup>	1	1,186	1,25	1,22	1,5	1,267	1,249	1,34	1,314	0,958	
2.Воронежская область R <sup>В</sup>	1	1,212	1,38	1,2	1,172	1,139	1,22	1,4	1,26	1,054	
3.Липецкая область R <sup>Л</sup>	1	1,05	1,4	1,36	1,5	1,024	1,29	1,14	1,21	0,873	
4.Курская область R <sup>К</sup>	1	1,207	1,245	1,24	1,36	1,13	1,16	1,315	1,27	0,962	
5.Тамбовская область R <sup>Т</sup>	1	1,33	1,25	1,21	1,21	1,12	1,23	1,37	1,123	1,106	

На основе полученных данных по областям рассчитаем их индивидуальную эффективность и эффективность относительно роста Российской экономики в целом.

**Эффективность экономики областей относительно результатов деятельности Российской Федерации (по валовой добавленной стоимости в основных ценах).**

Табл. 3

Годы	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
1. Белгородская область											
а). Эффективность относительно Федерации $\left(\varepsilon = \frac{R^B}{R^F} - 1\right)$	0	-0,0489	-0,0245	-0,008	1,154	-0,0178	1,0073	0,0576	0,097	0,014	
б). Индивидуальная эффективность $\left(\varepsilon^B = R^B - 1\right)$	0	0,186	0,25	0,22	0,5	0,267	0,249	0,34	0,314	0,958	
2. Воронежская область											
а). Эффективность относительно Федерации $\left(\varepsilon = \frac{R^B}{R^F} - 1\right)$	0	-0,028	0,131	-0,024	-0,098	-0,117	-0,016	0,105	0,052	0,115	
б). Индивидуальная эффективность $\left(\varepsilon^B = R^B - 1\right)$	0	0,212	0,38	0,2	0,172	0,139	0,22	0,4	0,26	0,054	

3. Липецкая область											
а). Эффективность относительно Федерации $\left(\Theta = \frac{R^{\Pi}}{R^{\Phi}} - 1\right)$	0	-0,158	0,146	0,106	0,154	-0,206	0,0403	0,1	0,01	-0,076	
б). Индивидуальная эффективность $\left(\Theta^{\Pi} = R^{\Pi} - 1\right)$	0	0,05	0,4	0,36	0,5	0,024	0,29	0,14	0,21	-0,127	
4. Курская область											
а). Эффективность относительно Федерации $\left(\Theta = \frac{R^K}{R^{\Phi}} + 1\right)$	0	-0,032	0,0205	0,081	0,046	-0,124	-0,065	0,038	0,06	0,018	
б). Индивидуальная эффективность $\left(\Theta^K = R^K - 1\right)$	0	0,207	0,245	0,24	0,36	0,13	0,16	0,315	0,27	-0,038	
5. Тамбовская область											
а). Эффективность относительно Федерации $\left(\Theta = \frac{R^I}{R^{\Phi}} - 1\right)$	0	0,67	0,246	-0,016	-0,069	-0,132	-0,008	0,081	-0,063	0,17	
б). Индивидуальная Эффективность $\left(\Theta^I = R^I - 1\right)$	0	0,33	0,25	0,21	0,21	0,12	0,23	0,37	0,123	0,106	

Индивидуальная эффективность областей – положительна. Отрицательные значения эффективности относительно всей экономической системы означает, что области «проигрывают» системе в «скорости» развития. То есть, рост идет медленнее чем в экономике Российской Федерации.

Вторая характеристика экономик областей определяется развитием материально-технической базы.

**Б). Обеспеченность областей основными фондами<sup>1</sup>.**  
**(на конец года; по полной учётной стоимости; млн.руб.)**

Табл. 4

Годы	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
I.Российская Федерация	17,5	21,495	26,33	32,173	34,87	41,494	47,486	60,47	74,471	82,303	87,209
1.Белгородская область	0,155	0,174	0,214	0,248	0,264	0,295	0,332	0,425	0,507	0,586	
2.Воронежская область	0,24	0,267	0,313	0,376	0,395	0,429	0,47	0,56	0,675	0,739	
3.Липецкая область	0,14	0,174	0,208	0,257	0,28	0,33	0,36	0,453	0,525	0,579	
4.Курская область	0,138	0,139	0,209	0,249	0,246	0,26	0,29	0,33	0,361	0,399	
5.Тамбовская область	0,128	0,159	0,162	0,202	0,212	0,244	0,27	0,34	0,392	0,419	

По данным Табл.11 рассчитаем индексы изменения результатов (относительно предыдущего года).

Табл. 5

Годы	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
I.Российская Федерация R <sup>Ф</sup>	1	1,22	1,22	1,22	1,083	1,189	1,144	1,273	1,23	1,105	1,059
1.Белгородская область R <sup>Б</sup>	1	1,123	1,23	1,159	1,0645	1,117	1,125	1,28	1,19	1,16	
2.Воронежская область R <sup>В</sup>	1	1,113	1,172	1,2	1,05	1,086	1,095	1,19	1,21	1,095	
3.Липецкая область R <sup>Л</sup>	1	1,243	1,195	1,235	1,089	1,178	1,09	1,258	1,16	1,1	
4.Курская область R <sup>К</sup>	1	1,146	1,38	1,21	0,99	1,057	1,12	1,138	1,094	1,105	
5.Тамбовская область R <sup>Т</sup>	1	1,24	1,019	1,25	1,05	1,151	1,107	1,26	1,153	1,07	

Рассчитаем эффективность изменения основных фондов

*1/ Российский статистический ежегодник. 2008 г. с.326. Т 11.23*

**Эффективность изменения основных фондов по областям относительно  
изменения основных фондов по Российской Федерации.**

Табл.6

Годы	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
1. Белгородская область а). Эффективность относительно Федерации $\left(\varepsilon = \frac{R^B}{R^F} - 1\right)$ б). Индивидуальная эффективность $\left(\varepsilon^B = R^B - 1\right)$	0	-0,0795	0,0082	-0,05	-0,0171	-0,061	-0,017	0,005	-0,033	0,049	
2. Воронежская область а). Эффективность относительно Федерации $\left(\varepsilon = \frac{R^B}{R^F} - 1\right)$ б). Индивидуальная эффективность $\left(\varepsilon^B = R^B - 1\right)$	0	-0,088	-0,039	0,108	-0,031	-0,087	-0,043	-0,065	-0,016	-0,001	
3. Липецкая область а). Эффективность относительно Федерации $\left(\varepsilon = \frac{R^L}{R^F} - 1\right)$ б). Индивидуальная эффективность $\left(\varepsilon^L = R^L - 1\right)$	0	0,119	-0,02	0,0123	0,0056	0,0093	-0,047	-0,012	-0,057	-0,005	
4. Курская область а). Эффективность относительно Федерации $\left(\varepsilon = \frac{R^K}{R^F} - 1\right)$ б). Индивидуальная эффективность $\left(\varepsilon^K = R^K - 1\right)$	0	-0,061	-0,0672	-0,008	-0,086	-0,111	-0,021	-0,106	-0,11	-0,05	
5. Тамбовская область а). Эффективность относительно Федерации $\left(\varepsilon = \frac{R^T}{R^F} - 1\right)$ б). Индивидуальная эффективность $\left(\varepsilon^T = R^T - 1\right)$	0	0,0164	-0,165	0,0246	-0,03	-0,032	0,032	-0,01	-0,063	-0,032	
	0	0,24	0,019	0,25	0,05	0,151	0,107	0,26	0,153	0,07	

Увеличение обеспеченности фондами областей отстает от этого процесса в масштабе экономики Российской Федерации (отрицательные значения).

В приведённых примерах расчёта эффективности экономика региона у нас количественно определялась сначала валовым региональным продуктом, затем количеством основных фондов.

Используя данную методологию мы можем рассчитывать эффективность по любому параметру цены.

Например, относительно изменения цен, величины кредитов, расходов на управление и т.д. по экономическим процессам.



### **3. Взаимосвязь экономических и территориальных структур общества. Интегрированные региональные стратегии и среднесрочные программы социально - экономического развития региона.**

Микроэкономика при абстрагировании от экспорта и импорта, – незамкнутая система. Предприятие из внешней среды получает ресурсы и снабжает внешнюю среду результатами своей деятельности (форма связи – «купля – продажа»).

Макроэкономика – замкнутая система. Она не имеет внешней среды. В своем развитии макроэкономика должна производить ресурсы внутри системы и потреблять результаты внутри себя.

«Цель» микроэкономики – нарушение равновесия «затраты – выпуск» в сторону увеличения «выпуска».

«Цель» макроэкономики – сохранить равновесие в системе «затраты – выпуск». Производить больше продукции (выпуск), чтобы меньше потреблять (затраты) – абсурд.

Государство – механизм, который должен разрешать противоречие между нарушением равновесия (микроэкономика) и его восстановлением (макроэкономика).

Сделаем два необходимых, на наш взгляд, замечания.

1. В отношении «производитель – государство», в левой части находятся материальные вещи – продукты, в правой – определенная идея, (центр не производит материальную продукцию). Допустим, идея центра сделать производителя счастливым, для этого дать ему бесплатное жилье, медицинское обслуживание, образование, и т.д. Реализация этих программ автоматически предполагает, что центр должен взять у производителя часть продукции. Сколько? На этот вопрос теоретически, ответить невозможно. Перед нами тупик. Дело в том, что количественные проблемы можно решать только тогда, когда количество соотносится с количеством. В рассматриваемом отношении количество соотносится с благом пожеланием. Здесь рождается распределительная система отношений, смысл которой в делении произведенного

продукта между производителем и центром. Аргументы могут быть только эмоционально-исторические. Надо для хороших целей.

Очевидно, что количественная проблема отношения производителя и центра может быть решена только тогда, когда будет определен «вклад» центра в эффективность действия системы.

2. Переход к макроэкономике осуществляется простым суммированием результатов деятельности всех хозяйствующих единиц. Когда мы получаем суммы, то их количество оформляется соответствующими названиями: совокупный продукт, валовый внутренний продукт, чистый национальный продукт, национальный доход, совокупный спрос, совокупное предложение и т.д. Работа с данными «совокупными» категориями создает иллюзию работы с закономерностями макроэкономики. Но в действительности, мы имеем дело с той же микроэкономикой, где просто другой порядок величин.

Агрегированный таким образом материал не позволяет «выйти» за пределы микрологики. На этом уровне рассчитываются общие отклонения от равновесия по тем же параметрам, что и при анализе отдельного предприятия.

Различие между микро – и макроэкономикой в том, что на уровне предприятия мы имеем дело с факторами деятельности, которые синтезируются в структуру цены, а на уровне макроэкономики – с системами деятельности. За каждым фактором «скрывается» система.

табл. 1

Микроэкономика <sup>1</sup>	Макроэкономика
А - амортизация	- система производства и потребления основных фондов (1 подразделение)
С – цена потребленных предметов труда	- система производства и потребления предметов труда (2 подразделение)
Н – добавленная стоимость	- система производства и потребления предметов потребления(3 подразделение)
Н – налог	- государственная система (4 подразделение)
П <sup>1</sup> – торговая прибыль	- торговая система (5 подразделение)
% - процент	- финансовая система (6 подразделение)
ЗР – земельная рента	- система земельных отношений (7 подразделение)

<sup>1</sup> Мы только констатируем наличие этих категорий. Вопрос об их взаимосвязи и проблеме «что во что входит» рассмотрим в разделе 6.

Единство всех систем основано на том, что каждая система потребляет основные фонды, предметы труда и трудовые ресурсы, а результатом деятельности являются произведенные товары или услуги.

Микро и макроэкономика физически располагается на конституционально-закреплённом территориальном делении России. Это:

1. Российская Федерация в целом;
2. Субъекты федерации;
3. Муниципалитеты.

Соответственно, реально существует:

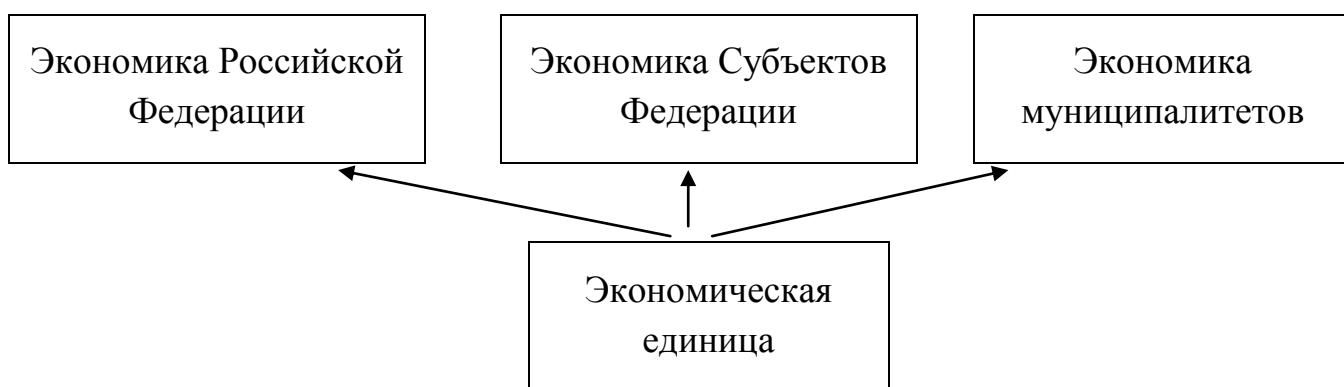
1. Экономика РФ;
2. Экономика субъекта федерации (региональная экономика);
3. Экономика муниципалитета.

«Атомом» этой системы является экономическая единица. На этом уровне мы получаем первичную информацию, которая «поднимаясь» по этим трём каналам, описывает экономику соответствующей территории.

Под «экономической единицей» мы понимаем предприятия, торговые организации, банки, органы управления и т.д., независимо от конкретного вида деятельности.

Эту информационную взаимосвязь можно представить таким образом:

рис.1



Экономическая единица ведёт свою деятельность по определённому адресу. Допустим, г.Воронеж; Воронежская область; Российская Федерация. То есть, экономическая единица является составной частью экономики муниципалитета,

субъекта Федерации и экономики Российской Федерации в целом. Продукция экономической единицы, после реализации, имеет и адрес своего назначения. Допустим, г.Липецк, Липецкой области, Российская Федерация. То есть, «приходит» в Липецкий муниципалитет, Липецкую область (субъект Федерации) и в Российскую Федерацию.

Таким образом формируются три модели экономики: РФ, субъект Федерации, муниципалитет.

Конкретизируем рис.1

а). Экономическая единица.

Продукция создаваемая на предприятиях имеет структуру цены:

$$A+C+N+H+P^T+\%+3P, \text{ (см. рис.1)}$$

Эта первичная информация «уходит» на уровни: РФ, субъект Федерации (регион), муниципалитет.

Очевидно, именно она формирует структуру экономических моделей РФ, регионов и муниципалитетов.

Анализ в этом направлении приводит к идеологии построения качественной модели следующего вида.

	Амортизация — амортизационная политика								
	Цена предметов труда — политика цен на ресурсы								
	Добавленная стоимость — политика доходов								
	Налог — налоговая и бюджетная политика								
	Торговая прибыль — торговая политика								
	Процент — финансовая политика								
	Земельная рента — политика в сфере земельных отношений								
производство	1. Производство основных фондов	$A_1$	$C_1$	$N_1$	$H_1$	$\Pi^T_1$	$\%_1$	$ЗР_1$	} Политика в сфере промышленного воспроизводства
	2. Производство предметов труда	$A_2$	$C_2$	$N_2$	$H_2$	$\Pi^T_2$	$\%_2$	$ЗР_2$	
	3. Производство предметов потребления	$A_3$	$C_3$	$N_3$	$H_3$	$\Pi^T_3$	$\%_3$	$ЗР_3$	
обращение	4. Государственная система <sup>1</sup>	$A_4$	$C_4$	$N_4$	$H_4$	$\Pi^T_4$	$\%_4$	$ЗР_4$	} Политика в сфере воспроизводства Государственной системы
	4.1. Государственное строительство								
	4.2. Оборона								
	4.3. Правоохранительная система								
	4.4. Медицина								
	4.5. Образование и наука								
	4.6. Система поддержки материнства и детства. Занятость.								
4.7. Пенсионная система									
	5. Торговая система	$A_5$	$C_5$	$N_5$	$H_5$	$\Pi^T_5$	$\%_5$	$ЗР_5$	} Политика в сфере воспроизводства торговой, финансовой системы и системы земельных отношений.
	6. Финансовая система	$A_6$	$C_6$	$N_6$	$H_6$	$\Pi^T_6$	$\%_6$	$ЗР_6$	
	7. Система земельных отношений	$A_7$	$C_7$	$N_7$	$H_7$	$\Pi^T_7$	$\%_7$	$ЗР_7$	

1. Мы «расшифровали» сектор «Государственная система». В зависимости от поставленной задачи может раскрываться любое подразделение.

Таблица 2 является фотографией структуры построения экономической системы.

Управлять экономической системой возможно только через управление элементами системы.

**Строки** таблицы отражают содержание этих элементов и являются блоками (секторами) системы. Это - «уход» от отраслевой системы управления.

В то же время, барьеры между блоками не устраняются. Они носят характер «межведомственных барьеров».

Функцию «устранения» этих барьеров выполняют **столбцы** таблицы. По столбцам все сектора экономики - идентичны.

С экономической точки зрения любой вид деятельности (от 1 до 7) предполагает использование основных фондов, сырья, предметов потребления, взаимодействие с государственной, торговой, финансовой системами. Все виды деятельности осуществляются на земле. Структура цены ( $A+C+N+H+\Pi^T+\%+ЗР$ ) описывает их единство.

Единство взаимодействия различных видов деятельности определяется единством производства и потребления.

Допустим, решение в подразделении 1 (Производство основных фондов) об увеличении, или уменьшении их производства должно быть сопряжено с решением об изменении величины амортизации (потребление) в остальных шести сферах деятельности. Возникает двойственность в самом процессе принятия решения. Руководитель первого подразделения может оформить своё решение по этому подразделению в форме прямого приказа. Но при принятии решения об изменении амортизации в других подразделениях он вынужден согласовать его с руководителями других подразделений. Это «рождение» коллегиальности по конкретному количественному вопросу. Такая система отношений характеризует матричную систему управления, позволяющую связать вертикальную систему управления с горизонтальной.

Её содержание в том, что решения по тем или иным проблемам не могут носить изолированный характер, а требуют «цепочку» решений, учитывающих

изменения в других сферах экономической жизни. Например, изменив величину налога, мы связаны необходимостью изменения в такой, казалось бы далекой от налоговых проблем, амортизационной политике.

С точки зрения движения экономической системы необходимо определить и практически реализовать единые правила поведения всех хозяйствующих субъектов, составляющих эту систему. Осознание того, что любой экономический элемент системы подчиняется одним и тем же законам движения и развития позволяет (на основе теории) устанавливать одни и те же правила поведения для всех. С экономической точки зрения, описание развития крупнейшей корпорации и мелкого предприятия — не отличаются друг от друга. Экономическая структура цены производства, допустим, зубочисток и атомной подводной лодки — одна и та же. Закон, устанавливающий зависимость между величиной заработной платы и другими факторами производства в том и в другом случае — один. Данный принцип единства распространяется на все экономические характеристики.

Для того, чтобы устанавливать единые правила поведения — необходимо их знать. Знание количественных характеристик движения системы позволяет «переводить» процесс развития из фазы огромного количества практических нормативов в фазу расчетных методов управления экономикой. Ее смысл в том, что для субъектов, участников экономической жизни, законом становится не только специфика их деятельности, но и общие законы развития.

Экономисты, политики, практики и теоретики, единодушно фиксируют наличие огромного количества деформации в экономической системе. Проводить экономическую политику реформ в деформированной экономике это значит наливать воду в ведро с дырявым дном. Необходимо, в первую очередь, количественно определить деформацию системы в целом, а не по ее отдельным параметрам. Информация сконцентрирована в табл.2, даёт общую картину состояния равновесия в системе.

С учётом вышеизложенного, рис. 1 на котором изображены информационные потоки, принимает вид:



Экономика Российской Федерации, субъекта федерации и муниципалитета описывается одной и той же моделью (табл.2).

Первичная информация, поступающая от экономической единицы «разносится» по территориальной организации экономики. Различие заключается в уровне заполняемости таблиц.

На рис. 2 представлена конституционная организация территории Российской Федерации. Однако, существует и не конституционная организация.

Это:

1). Федеральные округа (Центральный федеральный округ, Северо-западный федеральный округ, Южный федеральный округ, Приволжский федеральный округ, Уральский федеральный округ, Сибирский федеральный округ, Дальневосточный федеральный округ);

2). Сетка крупных экономических районов России (утверждена в 1961 г.). Она включает 10 экономических районов: Центральный, Центрально - Чернозёмный, Волго-Вятский, Северо-Западный, Поволжский, Северо-



Кавказский, Уральский, Западно-Сибирский, Восточно-Сибирский, Дальне-Восточный.

В монографии В.Е.Кириячука и И.Е.Рисина «Экономика ЦЧР» достаточно глубоко исследованы проблемы взаимосвязи политической, экономической и территориальной структуры Российской Федерации.

В русле наших рассуждений эти не конституционные формы организации легко встраиваются в экономическую структуру общества.

Их экономическая модель описывается той же структурой, что и конституционные модели, представленные таблицей 2 (стр.53).

Воронежская область, как субъект Российской Федерации, входит в Центрально-Чернозёмный регион и в Центральный федеральный округ.

Информация, идущая от экономических единиц России, заносится в соответствующие образования:

рис.3



В целом, одна и та же информация разносится по тем территориальным структурам, которые являются предметом нашего анализа. Экономическое описание этих структур носит интегрированный характер. На этой интегрированной экономической почве разрабатываются интегрированные региональные стратегии и среднесрочные программы социально - экономического развития.

Существо социально - экономической стратегии Воронежской области предельно точно определил ведущий учёный-экономист В.Н.Эйтингон:

«Стратегия - это представление о целях («горизонте») и траектории социально - экономического развития. Такое представление (стратегический взгляд), конечно, реагирует на динамику процессов в окружающей среде (в самом широком её понимании), да и на изменения оценок собственных возможностей.

Задача актуализации Стратегии развития Воронежской области, принятой полтора года назад, из необходимости такой реакции как раз и возникла. Своевременность её решения подтверждается общероссийским опытом формирования нового проекта Стратегии-2020.

Актуализация предполагает не отрицание, а переосмысливание Стратегии, принятой в 2010 году. Там, где не произошли (и не ожидаются) существенные изменения, сохранены принципы старой стратегии, в том числе и некоторые из значений уровня (показателей) социально - экономического развития области.

Другое дело - с самим подходом к выработке Стратегии. Здесь изменения кардинальны. Вместо привычного (традиционного) отраслевого подхода, предполагающего постановку задач развития применительно к основным секторам, отраслям, отдельным видам экономической деятельности, использован принципиально иной - проблемно-ориентированный. Востребованность нового подхода объясняется тем, что рубежи, на которые мы собираемся выйти в результате реализации стратегии опережающего развития, достижимы только в случае системных преобразований, пронизывающих экономику и социальную сферу, механизмы государственного и муниципального управления, менеджмента коммерческих и бюджетных организаций. В привычной для экономистов и управленцев лексике речь идёт о получении так называемого синергетического эффекта.

Технология постановки проблем, их содержательного наполнения также нова. Обсуждаемый сейчас актуализированный стратегический проект - не плод келейных размышлений. Это результат работы представительного экспертного сообщества. Решением губернатора области были образованы 18 экспертных

групп (ЭГ), объединивших представителей научного сообщества и органов управления, деловой среды и общественных институтов - общее их число достигло 400 человек. На всех этапах информация о работе над Стратегией была широко доступна: на портале департамента экономического развития области, в СМИ (о работе экспертных групп сообщала кстати и «Коммуна»). Публичные слушания разных масштабов состоялись в самых разных аудиториях. Кстати, открытым было и участие в работе ЭГ.

Предложения к проекту по мере его формирования поступали из муниципальных образований, из различных организаций, от жителей области. Безусловно, значимым была и проекция на региональный уровень общероссийских проблем, оказавшихся в фокусе внимания при разработке проекта федеральной Стратегии - 2020.

В конечном счёте, были определены ключевые проблемы, с эффективным решением которых связаны перспективы развития нашей области, повышение уровня и качества жизни, конкурентоспособность и место области в Российской Федерации». (74)

На наш взгляд, для получения синергетического эффекта, разработка шахматной системы управления экономикой является проблемой номер один, решение которой позволяет перевести экономику на новый уровень развития товарно-денежных отношений.

В этом направлении ведётся большая работа.

Разработка базовых таблиц «зартаты-выпуск» осуществляется в соответствии с распоряжением Правительства Российской Федерации от 14 февраля 2009 г. №201 -р.

Распоряжение обеспечивает правовую основу регулирования отношений между юридическими, физическими лицами, органами государственной власти Российской Федерации, органами государственной власти субъектов Российской Федерации по вопросам организации и проведения выборочного федерального статистического наблюдения за затратами на производство и (или) реализацию

товаров (работ, услуг) и результатами деятельности хозяйствующих субъектов (далее - выборочное наблюдение).

В пункте 1 распоряжения Росстату поручено:

- в целях формирования официальной статистической информации о межотраслевых связях и структурных пропорциях экономики Российской Федерации, а также повышения качества статистических и прогнозных расчётов макроэкономических показателей разработать базовые таблицы «затраты-выпуск» за 2011 год;

- в целях информационного обеспечения разработки базовых таблиц «затраты-выпуск» провести во II квартале 2012 года (по итогам 2011 года) выборочное федеральное статистическое наблюдение за затратами на производство и (или) реализацию товаров (работ, услуг) и результатами деятельности хозяйствующих субъектов.

Базовые таблицы «затраты-выпуск», являясь составной частью Системы национальных счетов (СНС), представляют собой интегрированную систему макроэкономических показателей, всесторонне характеризующих структуру экономики в детализированном разрезе видов экономической деятельности и продукции. Дополняя полную последовательность счетов, эти таблицы позволяют обеспечить более детальный анализ процесса производства и использования товаров и услуг, а также образования и использования доходов, создающихся в процессе производства.

Базовые таблицы «затраты-выпуск» лежат в основе получения сбалансированных и более точных оценок валового внутреннего продукта. Для международных организаций регулярность составления и степень детализации базовых таблиц «затраты-выпуск» является индикатором качества расчёта важнейших макроэкономических показателей.

Только эти таблицы могут обеспечить органы власти и научно исследовательские организации детализированной информацией о структурных пропорциях и межотраслевых связях в экономике страны, необходимой для прогнозирования и принятия решений в области экономической политики.

В международной практике базовые таблицы «затраты-выпуск» разрабатываются, как правило, один раз в пять лет. В практике советской статистики эти таблицы, называемые межотраслевыми балансами, также разрабатывались на регулярной основе (за 1959, 1966, 1972, 1977, 1982 и 1987г.г.).

Последние базовые таблицы «затраты-выпуск» Российской Федерации были разработаны за 1995 год. Эти таблицы были впервые построены на принципиально новой методологии системы национальных счетов, соответствующей рыночной экономике, однако номенклатуры отраслей и продукции в этих таблицах базировались на действующем в тот момент Общероссийском классификаторе отраслей народного хозяйства.

Целями разработки базовых таблиц «затраты-выпуск» являются:

- формирование официальной статистической информации, содержащей комплексную характеристику межотраслевых связей и структурных пропорций экономики Российской Федерации в детализированных разрезах отраслей и продукции, основанных на Общероссийском классификаторе видов экономической деятельности ОК 029-2007 (КДЕС Ред.1.1) (ОКВЭД) и Общероссийском классификаторе продукции по видам экономической деятельности (КПЕС-2002) (ОКПД);

- повышение качества и надёжности статистических оценок основных макроэкономических показателей;

- создание надёжной базы для разработки ежегодных кратких таблиц «затраты-выпуск»;

- уточнение параметров ненаблюдаемой экономики в разрезе групп товаров и услуг на основе метода товарных потоков;

- создание информационной основы для составления ежегодных балансов товарных ресурсов;

- создание информационной основы для разработки сателлитных счетов (туризма, сельского хозяйства, здравоохранения и т.д.);

- получение инструмента для осуществления прогнозирования экономики в целях разработки экономической политики государства;

- проведение сценарных расчётов развития экономики, для оценки влияния различных факторов (снижение импорта, рост цен на отдельные виды продукции, изменение ставок налогов, увеличение конечного спроса на отдельные товары и услуги и т.д.);

- создание информационной основы для расчёта многофакторной производительности и экономического роста в рамках международного проекта KLEMS.

Определение основных показателей таблиц «затраты-выпуск»:

- выпуск товаров и услуг;
- промежуточное потребление;
- валовая добавленная стоимость;
- валовой внутренний продукт;
- оплата труда;
- налоги на производство и импорт;
- налоги на продукты;
- другие налоги на производство;
- субсидии на производство и импорт;
- субсидии на продукты;
- другие субсидии на производство;
- чистые налоги;
- валовая прибыль;
- потребление основного капитала;
- чистая прибыль;
- конечное потребление;
- расходы на конечное потребление домашних хозяйств;
- расходы государственного управления на индивидуальные товары и услуги;
- расходы государственного управления на коллективные услуги;
- расходы на конечное потребление некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства;

- валовое накопление;
- валовое накопление основного капитала;
- изменение запасов материальных оборотных средств;
- чистое приобретение ценностей;
- экспорт/ импорт товаров;
- экспорт/ импорт услуг.

Все показатели интегрируются в структуру цены.

Цена - первичный источник информации для любых количественных экономических моделей.

Разработка системы «затраты-выпуск» «растянута во времени. И, в первую очередь, это связано с рядом научных проблем. По мере их решения, время практической реализации системы будет сокращаться и, соответственно, система будет превращаться в рабочий инструмент.

Общие выводы можно сконцентрировать в форме таблицы:

табл.3

1	2	3
Структура экономики РФ, региона, муниципалитета, ЦЧР, ЦФО и т.д.	Стратегия и среднесрочные программы развития по структуре деятельности	Межрегиональные отношения по структуре деятельности
1. Производство основных фондов	←	←
2. Производство предметов труда	←	←
3. Производство предметов потребления	←	←
4. Государственная система	←	←
5. Торговая система	←	←
6. Финансовая система	←	←
7. Система земельных отношений	←	←

Существует структурная организация экономики различных территориальных образований. Она - едина для всех и отображена в первом столбце табл. 3.

Во втором столбце формируется стратегия развития и среднесрочные программы развития по видам деятельности. Основной вывод в том, что стратегии развития РФ, региона, муниципалитета, ЦЧР, ЦФО и т.д. - не могут отличаться друг от друга. Существует одна «сквозная» стратегия - развитие человеческого капитала. Программы же достижения этой цели - различны, так как зависят от различных внутренних и внешних условий существования. Каждая программа структурирована по видам деятельности.

В третьем столбце структурирована система межрегиональных отношений по тем же видам деятельности. Они станут предметом анализа в следующем разделе.

Когда мы рассматриваем регионы, то на территории субъектов Федерации приоритетным является принятие и реализация органами государственной власти следующих мер:

I. - формирование регионального и местного законодательства, обеспечивающего достаточные условия развития экономики и людского ресурса территории;

- обеспечение эффективности в работе органов власти, бизнеса и общества за счёт повсеместного внедрения информационно - коммуникационных технологий, создание информационного общества, электронного субъекта РФ;

- системная и профессиональная работа по формированию кадров и развитию кадрового потенциала субъекта РФ.

II. Разработка и принятие стратегии социально - экономического развития субъекта РФ, долгосрочной программы развития субъекта РФ, максимально интегрированной с федеральными целевыми и отраслевыми программами.

III. Развитие организационно-деловой, финансово-экономической и институциональной инфраструктуры для эффективного развития бизнеса, деловой активности и занятости населения.



IV. Создание в органах власти при ситуационных центрах (центры управления и принятия решений при губернаторе субъекта РФ) экспертно-аналитических центров, формирование экспертных групп по различным направлениям социально - экономического развития субъекта РФ и людского ресурса.

С помощью специалистов - профессионалов, экспертов, широкого участия делового бизнес-сообщества, общественности, институтов гражданского общества должна быть принята и системно работать система мер на реализацию стратегии, программы и проектов.

Эти меры и достигаемые задачи должны быть доведены до самых широких слоёв населения, всё должно быть нацелено на ускоренное развитие территории и человеческого потенциала.

V. Научный кластер должен активно участвовать в создании инновационной экономики, разработке совместно с бизнесом долгосрочной научно-технической политики и конкурентоспособной экономики.

Региональная практика, состояние дел, качество правового, гражданского и делового взаимопонимания власти, бизнес сообщества, населения полностью подтверждается высоким уровнем профессионализма деловитости и гражданской позиции руководителей органов государственной власти субъектов РФ способных выстраивать системные долгосрочные, деловые отношения с центром, деловым бизнесом, финансовыми и банковскими структурами, брать на себя ответственность в максимальном использовании государственно-частного партнёрства в решении социально значимых проектов и программ. Можно и нужно в первую очередь назвать следующие субъекты РФ - Белгородская, Курская, Липецкая, Калужская, Тамбовская области, г.Москва.

Особо можно выделить Воронежскую область, где очень показательно как много зависит от первого лица - губернатора (главы администрации) области в обеспечении условий эффективного социально-экономического развития территории, повышения качества жизни населения.

Регионы, в той или иной мере, справляются с поставленными задачами. Сложнее обстоит дело с федеральными округами.

Министерство регионального развития РФ совместно с Полномочными представителями Президента РФ в федеральных округах, с органами государственной власти субъектов РФ, Министерствами и ведомствами федерального уровня, Межрегиональными ассоциациями экономического взаимодействия субъектов РФ, учёными и экспертами, деловым сообществом практически завершили работу по разработке и принятию на федеральном уровне Стратегий социально - экономического развития федеральных округов на период до 2020 года.

Несмотря на высокую значимость и необходимость решения этой задачи, её исполнение затянулось практически более чем на 3 года. Разработка и принятие мероприятий по реализации Стратегий тоже на практике оказалось непростым делом, их фактически пока нет.

Это лишний раз подчёркивает, что поставленная задача Президентом РФ, Правительством РФ по обеспечению условий ускоренного, инновационного развития экономики РФ, повышения качества жизни населения, создания комфортных условий для проживания - требует от органов власти всех уровней, делового сообщества и населения высокого взаимопонимания, доверия и ответственности в консолидации, координации и исполнении принимаемых решений, договорённостей. Принятие Стратегий - это только начало большой, долгосрочной, системной и профессиональной работы власти, бизнес-сообщества, экспертов и специалистов в определении приоритетов, точек роста и конкурентных преимуществ территорий в создании конкурентоспособной продукции, товаров и услуг на основе технического переоснащения и модернизации экономики, проведения институциональных преобразований, максимально задействовав межрегиональный потенциал региональных экономик.