Министерство образования Российской Федерации

НОВОСИБИРСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ

ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

Якутский филиал

КУРСОВАЯ РАБОТА

ПО ДИСЦИПЛИНЕ «РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА»

Тема: Региональные рынки и ее функционирование.

Студента Павловой Людмилы Петровны

 Группа Ф/к – 03 – С

 Проверил\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Оценка\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Якутск 2005План:

Введение

1. Формирование и развитие рынков в регионе.
2. Региональный потребительский рынок, его роль в удовлетворении запросов потребителей региона.
3. Региональный рынок труда.
4. Региональные рынки недвижимости.
5. Региональный аграрный рынок.

Заключение

Список литературы

Введение

К числу наиболее существенных причин, оказавших значительное влияние на темпы перехода России к рыночным отношениям, на весь ход социально-экономических преобразований в стране, несомненно, относится и явная недооценка территориального (регионального) фактора. Процесс децентрализации государственного управления идет медленно, нередко встречает сопротивление Центра. С другой стороны, получив значительные полномочия, некоторые регионы (субъектов Федерации) устремились по пути сепаратизма, нарушения конституционных основ политической целостности государства. Нередки факты, когда принятые субъектами Федерации законодательные акты оказывались противоречащими Конституции Российской Федерации.

В силу исключительной важности подлинно научного обеспечения радикальных рыночных преобразований, создания (сохранения) единого рыночного пространства в сочетании с формированием региональных рынков, с развитием местного самоуправления возникла острая необходимость более углубленного изучения социально-экономических региональных комплексов во всем их многообразии. Сегодня в ходу понятие «экономический федерализм», который рассматривается и как «внутренняя система и механизм взаимодействия Российской Федерации с субъектами Федерации, и как взаимодействие самих субъектов друг с другом в сфере экономической деятельности».

Переход Российской Федерации к устойчивому развитию, как это предусмотрено соответствующей концепцией, окажется возможным тогда, когда будет обеспечено устойчивое развитие всех ее регионов. Это предполагает формирование эффективной пространственной структуры экономики страны при соблюдении баланса интересов всех субъектов Российской Федерации, что предопределяет необходимость разработки и реализации программ перехода к устойчивому развитию для каждого региона.

В масштабах регионов сложилась совокупность естественных, экономических, социально-бытовых, национально-культурных и других относительно устойчивых связей, необходимых для жизнеобеспечения населения, экономики регионов, страны в целом. Регион представляет собой сложный социально-экономический комплекс, политико-административное образование, в котором между производственной, непроизводственной и социально-бытовой сферами, между отраслями хозяйства, структурами региональной и местной власти устанавливаются определенная согласованность, взаимозависимость, взаимосвязанность, наиболее эффективные пропорции, которые способствуют более полному использованию природных и производственных ресурсов, трудового и научного потенциала; удовлетворению разносторонних потребностей населения, поддержанию эффективного функционирования хозяйственного комплекса Российского государства.

1. Формирование и развитие рынков в регионе.

По своей экономической сущности региональный рынок – это совокупность высоколокализованных социально-экономических процессов и отношений в сфере обмена (обращения), формируемых под влиянием особенностей спроса и предложения каждого территориально-административного образования и с учетом адекватных методов конъюнктуры рынка и процессов принятия коммерческих решений.

Региональные рынки могут существовать как при лимитно - распределительной системе, так и при рыночной экономике. В первом случае рынки развиваются и функционируют в соответствии с логикой административно-директивного управления. Так, объем товарооборота и соответствующее товарное обеспечение для каждого территориально-административного образования устанавливается директивными планами.

С переходом к рыночным экономическим отношениям меняются роль и значение рынка в региональном воспроизводственном процессе. Пропорции регионального воспроизводственного процесса формируются через воздействие рыночных инструментов регулирования: цены, налоги, процент за кредит и др.

Развитый региональный рынок может эффективно функционировать при научно обоснованной системе изучения спроса, тенденций и его закономерностей развития:

- общего объема спроса и объема спроса на отдельные группы и виды товаров;

- структуры спроса одноименных товаров различных предприятий;

- сезонных колебаний спроса по отдельным товарам;

- требований покупателей к качеству товаров.

Изучение спроса дает информацию, позволяющую прогнозировать емкость и структуры рынка, а также предполагаемые сдвиги в совершенствовании географии производства и потребления товаров и услуг.

Региональные рынки неоднородны. Так, по территориальной организации сферы обращения можно выделить поселенческие рынки в населенных пунктах сельской местности, городские, областные, республиканские, межобластные, межреспубликанские и межрегиональные.

Для каждого вида рынков присущи соответствующие инфраструктура с особенностями размещения, развития и функционирования, емкость рынка, каналы и схемы товарообразования.

Потребность в товарах и услугах находится в прямой зависимости от платежеспособного спроса и развития непроизводственной сферы в регионе. Платежеспособный спрос населения характеризуется суммой денежных ресурсов, которую оно может направить на приобретение товаров и потребление платных услуг. Структура платежеспособного спроса в разных районах страны и для различных социально-экономических групп населения определяется характером развития производительных сил в данном экономическом районе. Характерной чертой развития регионального рынка товаров и услуг является непрерывное расширение его емкости и качественных параметров. Емкость рынка – это возможный объем реализации товаров на внутреннем рынке, определяемый размерами платежеспособного спроса потребителей при данном уровне цен. Кроме населения потребителями товаров и услуг на рынке выступают организации и учреждения непроизводственной сферы и предприятия региона.

Региональные рынки можно объединить в систему, которая представляет собой совокупность рыночных образований различного типа, цель которых – обеспечение эффективного развития и функционирования регионального воспроизводственного процесса, воспроизводства орудий, предметов труда и рабочей силы. В систему региональных рынков входят:

- потребительский рынок (рынок благ);

- рынок земли и недвижимости;

- рынок труда;

- рынок капиталов (кредитный рынок и рынок ценных бумаг);

- рынок информации;

- рынок природных ресурсов;

- рынок культурных ценностей;

- рынок образовательных услуг и др.

Все рынки взаимосвязаны друг с другом, они обслуживаются соответствующими составляющими рыночной инфраструктуры.

1. Региональный потребительский рынок, его роль в удовлетворении запросов потребителей региона.

Механизм формирования и функционирования потребительского рынка региона представляется как взаимодействие объективно действующих факторов, явлений и процессов в сфере производства, распределения, обмена и потребления товаров и услуг, сложившихся на данной территории.

Функционирование регионального потребительского рынка определяется связями: между потребностями населения региона и производством; спросом и предложением на региональном рынке товаров и услуг; дифференциацией доходов и характером потребления; уровнем и структурой потребления; текущим потреблением и накоплением; обобществленной и индивидуализированной формами потребления, и др.

Понятие «потребительский рынок» в современной российской экономической литературе встречается с начала 90-х гг. В числе первых работ о российских региональных потребительских рынках следует назвать монографии и статьи Р.И. Шнипера и А.С. Новоселова. К этому времени относится одно из определений регионального потребительского рынка. Так, Р.И. Шнипер и А.С. Новоселов пишут, что он представляет собой территориальную организацию сферы обращения, призванную обеспечить население региона товарами на основе развития товарно-денежных отношений при минимальных издержках обращения.

В целом же по своей экономической сущности региональный потребительский рынок – это совокупность высоколокализованных социально-экономических процессов и отношений в сфере обмена и потребления, формируемых под влиянием особенностей спроса и предложения каждого территориально-административного образования, с учетом адекватных методов регулирования конъюнктуры рынка и принятия коммерческих решений.

Региональный потребительский рынок является частью общего регионального рынка (или рынка благ). Под товарным рынком в современной экономике понимается «система субъектов экономики, формирующих свои отношения с целью рационального обращения товаров конечного потребления и продукции производственно-технического назначения». При этом потребительский рынок, по мнению авторов, представляет собой ту часть товарного рынка, на которой товары покупаются для личного потребления.

В этой связи можно принять определение, данное И.М. Шабуниной, О.Д. Ломовцевой и М.Ю. Трубиным: потребительский рынок региона – это основная составляющая структуры современной рыночной экономики, где часть ВНП, материализированная в виде произведенных бизнесом товаров и услуг, покупается или приобретается иным способом потребителями региона для личного потребления.

По своему удельному весу и роли в обеспечении жизнедеятельности населения потребительский рынок занимает ведущее место в системе рынков региона. Он представляется нам как динамичная система причинно-следственных связей, обеспечивающих наибольшее соответствие производства (или ввоза из-за пределов региона) товаров и услуг потребностям и платежеспособному спросу населения, охватывающая всю совокупность экономических отношений производства, реализации и потребления материальных благ и услуг потребительской ориентации.

Насыщенность и емкость регионального потребительского рынка во многом предопределяются эффективностью хозяйственной деятельности в регионе. Именно от нее во многом зависит конечное потребление населения региона.

Региональный потребительский рынок воздействует на ряд фаз, тесно связанных между собой в едином процессе: потребности населения региона – производство (предложение) – денежные доходы населения – реализация (торговля) – потребление (удовлетворение потребностей). Блок потребностей в начале процесса выступает в роли заявок производству, ориентирует его на определенный объем и структуру производственных ресурсов. Он является важнейшим фактором формирования политики приоритетов в производственной программе региона.

Однако в условиях современной российской экономики, когда происходит беспрецедентный спад производства, а система рынков только складывается, потребительский рынок также только формируется.

Организационно региональный потребительский рынок представлен сетью магазинов розничной и мелкооптовой торговли, оптовыми базами, посредническими организациями, различными предприятиями сферы услуг региона. Выходят на потребительский рынок в качестве продавцов и предприниматели без образования юридического лица. Им противостоят покупатели, реально представленные домохозяйствами. Такова субъективная определенность регионального потребительского рынка.

Пространственно данный рынок определяется территорией, на которой покупатели могут приобрести товар или услугу. В связи с тем, что регион – это область (район, часть страны), отличающаяся от других областей совокупностью естественных или исторически сложившихся экономико-географических особенностей, региональный потребительский рынок имеет соответствующую территориальную определенность. В России в качестве региональных правомерно, по мнению автора, выделять следующие потребительские рынки:

- экономического района, в РФ в настоящее время их, как известно, одиннадцать: Северный, Северо-Западный, Центральный, Волго-Вятский, Центрально-Черноземный, Поволжский, Северо-Кавказский, Уральский, Западно-Сибирский, Восточно-Сибирский, Дальневосточный (кроме того, отдельно рассматривается Калининградская область);

- края, области, республики, округа (или их группы);

- города;

- района;

- отдельных населенных пунктов, входящих в состав района.

В настоящем исследовании рассмотрены два уровня региональных потребительских рынков на примере:

- во-первых, потребительского рынка Северо-Кавказского экономического района, как крупной таксономической единицы производственно-территориального устройства страны;

- во-вторых, потребительских рынков Ростовской области и Карачаево-Черкесской Республики, являющихся самостоятельными субъектами РФ и входящими в состав Северо-Кавказского экономического района.

Рынок Ростовской области избран в качестве объекта исследования в связи с тем, что он развивается в крупном промышленном центре, имеющем отличные потенциальные возможности для развития рыночных отношений в рамках самой области, а также для связей с другими регионами России и другими странами. Потребительский же рынок Карачаево-Черкессии развивается в сложных условиях глубокого трансформационного спада, имеет гораздо меньше возможностей для расширения и наращивания объемов продаж, связей с другими региональными рынками. Эти два контрастных территориальных образования Северного Кавказа и рассматривается ниже.

Методические подходы авторов к изучению регионального потребительского рынка предполагают исследование его с учетом выявления общего объема спроса населения на отдельные группы и виды товаров и объема их предложений; определения розничного товарооборота, объемов продаж потребительских товаров, а также соотношения на потребительском рынке отечественных и импортных товаров; анализа качества товаров, поступающих на потребительской рынок; составления характеристик торговой розничной сети региона; изучения системы платных услуг и т.д.

Первым этапом исследования регионального потребительского рынка является выявление спроса населения региона на соответствующие товары.

Изучение спроса должно давать информацию, позволяющую прогнозировать емкость и структуру рынка, а также предполагаемые сдвиги в изменении географии производства и потребления товаров и услуг.

Как известно, платежеспособный спрос населения региона характеризуется суммой денежных ресурсов, которую оно может направить на приобретение товаров и потребление платных услуг. Следовательно, структура платежеспособного спроса находится в прямой зависимости от источников формирования доходов населения, в частности тех, которые принимают денежную форму (заработная плата, денежные пособия, выплаты, дивиденды и др.).

Продолжающийся и усиливающийся кризис в российской экономике приводит к нестабильности, перепадам в доходах и потреблении, их дифференциации в различных сферах и по различным социальным группам, что снижает стимулы к эффективному труду, нарушает равновесие между спросом и предложением. Чтобы выдержать принцип «рыночным ценам – рыночные доходы», необходимо иметь в виду, что либерализация цен, начавшаяся в России с 1992 г., имеет место при значительном спаде производства товаров массового потребления.

Региональные регулирующие органы используют следующие методы для воздействия на потребительский рынок:

- прямое директивное централизованное установление цен и тарифов на продукцию и услуги общероссийских монополистов;

- установление федеральными и региональными органами предельных посреднических наценок вне зависимости от числа посредников;

- снятие любого вида преград для конкретного ценообразования в немонополизированных секторах экономики и т.д.

Таким образом, региональный потребительский рынок – это сложная система институтов в сфере обращения, характеризующаяся большим числом взаимосвязей. Однако каждый из его участников имеет и свои интересы: производители стремятся вернуть затраченные средства и получить прибыль, а потребители – удовлетворить собственные потребности. Разрешению противоречий этих интересов служит государственное регулирование региональной экономики со стороны федеральных и местных органов.

Субъектами спроса на региональном потребительском рынке являются индивиды и семьи, покупающие товары и услуги для личного потребления и проживания на данном регионе. Рынки потребительских товаров характеризуются массовым потреблением, конкуренцией, децентрализованной структурой.

Основными путями сбыта товаров на региональном рынке являются: оптовая торговля, мелкооптовые торговцы, розничная торговля. Региональная политика в области сбыта товаров дополняется стимулированием торгово-сбытовой деятельности, техническим обслуживанием, системой мер по развитию регионального потребительского рынка в целом.

В России решение о создании оптовых продовольственных рынков (ОПР) было принято в 1994 г. В Волгоградской, Астраханской, Тульской, Кемеровской , Владимирской, Рязанской, Тверской, Ростовской и ряде других областей, в Москве и Санкт-Петербурге ОПР успешно действуют.

ОПР – юридическое лицо, которое организует и регулирует оптовую торговлю сельскохозяйственной продукцией, сырьем и продовольствием в определенном месте по установленным правилам; они могут утверждаться как акционерные общества или унитарные предприятия.

Ситуация на региональных потребительских рынках России определяется общими проблемами развития экономики, диспропорциями макроэкономического характера, связанными с переходом к рыночным отношениям.

Демонополизация сферы товарного обращения, происходящая в последние годы, либерализация цен, приватизация торговых предприятий и усиление на этой основе конкуренции стали существенными факторами стабилизации потребительского рынка России, насыщения его товарами массового потребления, ликвидации таких явлений, как дефицит, ажиотажный спрос, очереди. Число самостоятельных хозяйствующих объектов в торговле увеличилось против дореформенного периода в несколько десятков раз. На начало 1997 г. В РФ насчитывалось 196,9 тыс. Магазинов, 68,2 тыс. Предприятий общественного питания, 47,2 тыс. Палаток и киосков. В Северо-Кавказском регионе их было: магазинов – 20,4 тыс., предприятий общественного питания – 6,7 тыс., палаток и киосков – 7,4 тыс.

Такая ситуация во многом приблизила товарные рынки регионов РФ к состоянию, соответствующему «рынку покупателя». Принципиально такой рынок отличается от «рынка продавца» тем, что он приспосабливается к поведению потребителя. На рынке же «продавца» главенствует производитель, который диктует ассортимент товаров, их наличие, цены и т.д.

Способствует этому процессу не только и не столько рост числа магазинов, вещевых и продуктовых рынков, кафе, ресторанов и др., сколько ориентация на конкретного покупателя, определенного на основе сегментации рынка, существенное расширение товарного ассортимента, стимулирование сбыта товаров, организация рекламы и т.д.

Состояние потребительского рынка – это совокупный результат взаимодействия комплекса факторов и условий воспроизводственного процесса, которые в конкретный период времени определяют соотношение спроса и предложения товаров и услуг, а также тенденции развития этого соотношения в зависимости от динамики цен, уровня доходов, объемов производства, структуры ввозимой продукции. Состояние рынка авторами рассматривается как многомерное явление, аккумулирующее воздействие множества факторов. Наиболее существенное значение для анализа и оценки регионального потребительского рынка имеют: доходы населения, обусловливающие спрос на товары и услуги; уровень платежеспособности; динамика производства товаров массового потребления в регионе; объемы, ассортимент и качество товаров, завозимых из других регионов и из-за рубежа; характер и качество предоставляемых населению услуг, цены на товары и услуги, их динамика; методы и системы сбыта товаров, сервисное обслуживание и т.д.

Для достижения целей, поставленных в исследовании, необходимо проанализировать воздействие данных факторов на конъюнктуру потребительского рынка в регионах Российской Федерации.

Рост дифференциации доходов населения в условиях перехода к рынку – явление закономерное. Различия в доходах могут увеличиваться за счет разной, проверяемой рынком, общественной полезности труда тех или иных участников производства. Кроме того, оно дополняется доходами от собственности (в виде дивидендов, арендной платы, предпринимательской дохода), используемых на потребление.

В 1998 г. Среднемесячный денежный доход в России на душу населения (по расчетам Госкомстата, Минфина и Счетной палаты РФ) составил 1139,2 руб.

При этом в двух регионах (Москва и Ямало – Немецкий АО) денежный доход превысил 4 тыс. руб.; в трех регионах (Ханты – Мансийский АО, Тюменская область и республика Саха) – превысил 2 тыс. руб.; в 15 регионах составляет свыше 1 тыс. руб. В то же время в 7 регионах денежный доход был меньше 500 рублей: Карачаево – Черкессия – 490,1 руб.; в Чувашии – 475,7 руб.; в Марий Эл – 440 руб.; в Ингушетии – 394,5 руб.; Агинском Бурятском АО – 382,1 руб.; в Усть – Ордынском Бурятском АО – 353,7 руб.; в Калмыкии – 344,9 руб.

Снижение денежных доходов населения во многих регионах России обусловило падение платежеспособного спроса, сокращение потребления значительной частью населения самых необходимых товаров, например продуктов питания. Естественно, подобное снижение доходов сдерживает развитие региональных рынков.

Специалистами Госкомстата проведена оценка влияния уровня доходов населения на приобретение товаров и оплату услуг по регионам Российской Федерации. Ее результаты можно сформулировать следующим образом:

1.Российские регионы существенно различаются по объемам розничного товарооборота в расчете на душу населения. Такая дифференциация все более усиливается.

2. Объем товарооборота в значительной мере зависит от уровня доходов населения: в регионах с высокими доходами розничный товарооборот гораздо больший, чем в «бедных». И возрастает он в этих районах быстрее, чем на тех территориях, где население менее зажиточно.

Не менее значимым в доминировании тенденции усиления дифференциации регионов РФ по объему розничного товарооборота представляется неравномерное развитие производства товаров массового потребления по территории страны. Очевидно, что регионы со слабо развитым производством имеют меньший потенциал для формирования полноценного потребительского рынка, чем промышленно развитые.

В настоящее время предприятиям, производящим товары массового спроса, сложно пробиться на региональные потребительские рынки при засилье импортных товаров, в некоторых случаях некачественных. Российские предприятия, к сожалению, находятся далеко не в равных условиях с зарубежными производителями вследствие того, что наши предприятия долгие годы выпускали свою продукцию, не прислушиваясь к мнению и вкусам потребителя. Кризис в экономике, наполнение потребительского рынка импортными товарами, можно сказать, «познакомили» предприятия с их потребителями, с теми, на кого они должны работать. Уже сегодня на многих российских предприятиях разработаны бизнес-планы, действуют службы маркетинга, формируется сервис для привлечения своих потребителей.

1. Региональный рынок труда.

По мнению многих ученых-экономистов, традиционное определение регионального рынка как пространства, на территории которого взаимодействуют продавцы и покупатели, в результате чего устанавливается для каждого товара или услуги равновесная цена и равновесный объем предложения и спроса, для рынка труда должно быть скорректировано.

Основанием для этого является то, что труд имеет не только экономическую ценность, но и социальную, поскольку как источник дохода определяет социальный статус человека в обществе. Поэтому региональный рынок труда можно определить как пространство, где цена и количество труда определяются взаимодействием спроса (со стороны предприятий) и предложения (со стороны временно незанятых людей).

Методологическая точность в определениях требует от авторов следующего замечания. В связи с тем, что труд – это не товар, и, следовательно, объектом рыночных отношений быть не может, правильно было бы употребление термина «рынок рабочей силы». Однако авторы использовали, тем не менее, общепринятое в российской экономической литературе и в статистических сборниках выражение «рынок труда».

Региональные особенности занятости и функционирования рынка труда проистекают из специфики формирования экономически активного населения, сложившегося уровня и структуры занятости, обусловленных специализацией и комплексностью хозяйства, его обеспеченностью сырьевой базой, динамикой и эффективностью производства, инвестиционной активностью и привлекательностью территорий, характером поддержки предприятий со стороны федеральных и региональных органов власти. Обеспечение соответствия желаемого поведения людей фактическому относительно занятия учебных мест в сфере профобучения и рабочих мест в сфере экономики составляет двуединую цель управления трудовым ресурсам и совокупностью рабочих мест, занятостью как на общероссийском, так и на региональном уровнях.

Управление трудовыми ресурсами и занятостью состоит в регулирующем воздействии на всех стадиях движения трудовых ресурсов. Исходной стадией в движении трудовых ресурсов региона является их формирование, которое определяется соотношением и структурой естественного и миграционного источников. Распределение рабочей силы по отраслям экономики и предприятиям – срединная стадия в системе управления. В рамках этой стадии осуществляет процесс повторного распределения действующей рабочей силы. Происходит движение работников между территориями. От того, насколько эффективно при данном уровне техники и технологии производства используется рабочая сила, зависят рост производительности труда, высвобождение кадров.

Регионы с напряженной ситуацией на рынке труда характеризуются сильным разбросом значений макроэкономических и социальных показателей, а для регионов, в которых состояние рынка труда близко к критическому, трудно прогнозировать его развитие только на основе этих показателей.

При ухудшении ситуации в экономике и социальной сфере региона можно обнаружить симптомы, свидетельствующие об угрозе перерастания положения на рынке труда в критическое. Существует ряд показателей, которые быстрее реагируют на изменение ситуации на рынке труда, чем показатель уровня безработицы. Достижение ими значений, сильно отклоняющихся от среднереспубликанских, позволяет говорить об ухудшении ситуации на рынке труда. К таким показателям относятся: число безработных на одну заявленную вакансию: средняя продолжительность безработицы; масштабы «скрытой» безработицы и др.

К безработным, применительно к стандартам Международной организации труда (МОТ), относятся лица в возрасте 16 лет и старше, которые в рассматриваемый период:

- не имели работы (доходного занятия);

- занимались поиском работы, т. Е. обращались в государственную или коммерческую службу занятости, использовали или помещали объявления в печати, непосредственно обращались к администрации предприятия (работодателю), использовали личные связи и т. Д. или предпринимали шаги к организации собственного дела;

- были готовы приступить к работе.

При отнесении к безработным должны быть соблюдены все три характеристики, перечисленные выше.

Учащиеся, студенты, пенсионеры и инвалиды учитываются в качестве безработных, если они занимаются поиском работы и готовы приступить к ней.

К безработным, зарегистрированным в органах государственной службы занятости, относятся лица, не имеющие работы, ищущие работу, в установленном порядке получившие официальный статус безработного в органах государственной службы занятости.

Ежегодно регионами разрабатываются региональные программы, а затем разрабатывается и утверждается федеральная программа занятости.

В основу региональных разработок положены 4 группы показателей, характеризующих:

1) состояние рынка труда;

2) экономическую ситуацию;

3) социальную ситуацию;

4) демографическую ситуацию.

После официального признания безработицы в нашей стране большое внимание стало уделяться приоритетам политики на рынке труда. К активным формам политики на рынке труда относятся расходы на статью «финансовая поддержка», выражающейся в виде предоставления финансовой помощи для создания или сохранения рабочих мест на возвратной основе под процент ниже среднебанковского, приобретении ценных бумаг и проч. Средства, расходуемые на пособия по безработице, материальную помощь безработным, выплату досрочных пенсий, принято называть пассивной политикой.

В регионах с высоким уровнем безработицы приоритетом в деятельности служб занятости является выплата пособий (пассивная политика), хотя, по мнению их руководителей, это не означает, что следует сокращать или сворачивать программы переподготовки и обучения безработных. Лица, прошедшие такие курсы, как правило, находят работу или повышают свою конкурентоспособность на рынке труда в будущем.

В регионах с низким уровнем безработицы приоритет отдается формам активной политики, не связанным с Законом о занятости и государственными обязательствами по отношению к гражданам, потерявшим работу.

По мнению директора Института проблем занятости РАН К. Микульского, формирование новой модели занятости вытекает из новых требований к политике занятости. Она ориентируется на формирование развитого и социально корректируемого рынка труда и использование его закономерностей. Из этого вытекают новые требования к политики занятости. Выделяются два основных требования:

1. Регулирующее влияние государства не должно препятствовать реализации требований экономической эффективности, которые предполагают мобильность рабочей силы, высвобождение лишних работников. Высокая степень занятости населения должна обеспечиваться не сохранением излишней численности работников, а созданием новых рабочих мест, снижением потребности населения в рабочих местах.
2. Должны создаваться условия для приближения оплаты труда к необходимым затратам на воспроизводство рабочей силы. При этом важно, чтобы это происходило на основе распределительных механизмов, обеспечивающих стимулирование работников к повышению производительности труда.

Важнейшим условием реализации новой модели занятости является финансовая стабилизация, возобновление экономического роста, увеличение ресурсов для инвестиционной активности и решения социальных проблем.

При решении вопросов регулирования занятости населения важно учитывать специфические черты российской модели рынка труда. Это более высокая степень коллективизма как традиционного способа взаимной поддержки работающих; разная скорость движения к рынку различных отраслей и секторов экономики; неравномерность перехода к рынку отдельных регионов, городов.

Рассматривая характерные особенности региональных рынков труда, следует прежде всего учитывать специфику территориального распределения прироста численности населения трудоспособного возраста. В частности, преобладающая часть (3/4) прироста численности населения трудоспособного возраста с 1999 по 2003 г. будет приходиться на Поволжский, Северо-Кавказский, Уральский и Западно-Сибирский экономические районы, которые и сейчас характеризуются излишками трудовых ресурсов и относительно низким уровнем занятости населения. Целесообразно шире привлекать средства фонда занятости для создания новых рабочих мест. За счет средств фонда рекомендуется осуществить:

- инвестирование и выдачу кредитов товаропроизводителям под гарантии сохранения и создания дополнительных рабочих мест;

- инвестирование и кредитование предприятий, осуществляющих профподготовку и переподготовку безработных граждан с последующим их обязательным трудоустройством;

- финансирование и кредитование безработных граждан, изъявляющих желание заниматься предпринимательством.

1. Региональные рынки недвижимости.

В условиях рыночных отношений управление недвижимостью представляет собой сложную комплексную проблему удовлетворения потребностей в конкретных видах недвижимости.

Под рынком недвижимости понимается сфера товарно-денежных отношений по поводу купли-продажи и использования земли и других естественных угодий, а также всякого имущества, базирующегося на земле и являющегося объектом собственности юридических или физических лиц.

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

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

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

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

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

Российский рынок недвижимости отражает все проблемы переходной экономики и характеризуется неравномерным развитием отдельных сегментов, несовершенной законодательной базой и низкой инвестиционной активностью субъектов управления. Традиционно недвижимость делится на 3 группы: жилищный фонд, нежилой фонд, земля. Каждая из этих групп развивается самостоятельно, имеет собственную законодательную и нормативную базу.

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

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

Управление маркетингом недвижимости – это комплексная система по обеспечению конкурентоспособных параметров проектируемого объекта либо комплексная система по реализации концепции маркетинга созданного объекта недвижимости.

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

Факторы, которые следует учитывать при оценке недвижимости:

1. физические: природные (земля, климат, природные ресурсы), созданные человеком различные объекты, их количество и прогрессивность;
2. социальные: размер семьи, уровень жизни, культура развития инфраструктуры региона и т. д.;
3. экологические: уровень дохода, налоговая политика, финансово-кредитная система, уровень цен, уровень занятости населения и др.;
4. политические: зонирование страны по экономическим льготам (свободные экономические зоны), уровень безопасности и др.

Для определения выгодности вложений в тот или иной объект, предлагаемый на региональном рынке недвижимости, исчисляется дисконтированная сумма будущих доходов, рассчитываемая на основе процентной ставки и коэффициента дисконтирования.

В сферу купли – продажи жилья вовлекается все больше число участников, на рынке жилья в регионах увеличивается количество риэлтерских фирм. Сформировались рыночные цены, меняющиеся под действием спроса и предложения, конкуренция потребительских характеристик и других факторов. В строительстве расширяется практика заключения договоров на конкурентной основе.

Растет доля жилья, находящегося в частной собственности. Все шире распространяется его применение в качестве залога имущественных прав при обеспечении выдаваемых кредитов.

Рыночные явления становятся заметными в перераспределении ресурсов в жилищном строительстве, в спросе на «элитное» жилье, увеличении инвестиций и объемов предложения под влиянием высоких цен, поэтому изучение рынка жилья стало потребностью фирм и инвесторов, участвующих в данной сфере. Узловой проблемой становится оценка спроса.

В настоящее время на рынке жилья имеется масса предложений с различными ценами. Последние дифференцированы по областям, городам, а внутри городов по районам. Но при всем многообразии сложились две их основные группы: на первичном и вторичном рынке. Цены определяются уровнем затрат и спросом. Вторичный рынок – это старое жилье, доставшееся владельцам бесплатно или по ценам, более низким по сравнению с действующими в настоящее время, а также себестоимостью строительства. Вместе с тем его потребительские качества ниже, чем сооружаемого по современным проектам. Приведение старого жилья к уровню средних требований связано с дополнительными затратами на ремонт и модернизацию.

Вторичный рынок играет роль промежуточной «ниши». С одной стороны, он является как бы стартовым капиталом, с которого начинается инвестирование или приобретение нового жилья. С другой, он удовлетворяет спрос населения с ограниченными доходами. Вторичный рынок сохранится в будущем, а его цены будут по прежнему низкими.

Поскольку названные рынки предлагают жилье с разными характеристиками и потребительскими качествами, то конкуренция между ними условна. Существующие методы оценки жилья, общепринятые в США и Европе, позволяют приводить цены к единой базе, однако это пока не стало обязательной нормой в нашей стране.

По объему продаж в середине 90-х гг. лидировали 1 – 2 – комнатные квартиры, которые используются при обмене и расселении. Ликвидность первых не вызывает особого удивления – их доля в московском жилом фонде не превышает 20%, поэтому спрос на них велик, как и на любой другой дефицитный товар. Пользуются спросом и 3-комнатные, расположенные в престижных районах. Хуже обстоят дела с многокомнатными. По мнению специалистов, большинство платежеспособных граждан решило жилищные проблемы (в основном расселенные коммуналки наименее ликвидны по сравнению с другими категориями жилья).

К концу 90-х гг. ситуация с 1 – комнатными квартирами, в частности в Северо-Кавказском районе, еще более обострилось, они более востребованы, чем многокомнатные, в связи с повышением квартирной платы.

Кроме риэлтерских фирм в расселении и продаже коммунальных квартир участвует большое количество частных маклеров, которых привлекает возможность получения высокого дохода от каждой проведенной сделки. Однако процесс реализации многокомнатных квартир длится в среднем 4 – 7 месяцев, что при существующих ставках делает расселение малорентабельным.

Предел понижения цен первичного рынка – себестоимость строительства. Динамика последней определяется инфляционными процессами в экономике. Факторы, стимулирующие уменьшение себестоимости строительства под влиянием спроса, не проявились. Цены в строительстве почти достигли уровня развитых стран. Вместе с тем ожидать снижения цен первичного рынка и себестоимости строительства в условиях превалирующего влияния инфляции не приходится.

При кредитовании жилищного строительства по коммерческим ставкам соотношение цен первичного рынка и себестоимости не всегда одинаково с ранее сложившимися. Для определения уровня цены реализации жилья производится условный расчет при различных ставках коммерческого кредитования.

В регионах России объем предложений новых квартир составляет менее 8% жилья, потенциально находящегося на вторичном рынке. Из-за низкого спроса на жилье первичный рынок будет испытывать понижающее влияние вторичного. Но поскольку доля новых квартир значительно превышает по объему предложение на вторичном рынке, такое воздействие ограничено.

В большинстве регионов себестоимость строительства превысила уровень цен вторичного рынка. Только в Москве и в некоторых восточных областях соотношение обратно пропорциональное.

Для рынка жилья характерен ограниченный спрос. Жилье относится к категории товаров высшей категории, спрос на которые зависит от денежного дохода. Поэтому не реально ожидать его увеличения без заметного роста среднего уровня доходов населения. Пока этот уровень сдерживает спрос. Базовым показателем уровня спроса является объем продаж. Статистика по объемам продаж или реализации построенного жилья на первичном рынке не публикуется вообще.

Спрос дифференцирован для 1-, 2-, 3-и многокомнатных квартир, разных типов домов и проектов. Устойчив он на квартиры более современных проектов. Выделился спрос на дешевые 1 – комнатные квартиры и дорогие большие. Тенденции его изменения для этих категорий практически не зависят друг от друга.

Анализ сложившейся ситуации показывает, что погоня за более высокими ценами превалирует в деятельности строительных предприятий и фирм, предлагающих жилье. Такая погоня игнорирует эластичность спроса на дешевые квартиры, дающую возможность увеличить прибыль в большом размере, чем за счет некоторого уменьшения цены. Причина заключается в боязни потерять прибыль в условиях инфляции. Кроме того, появление массы мелких фирм, пытающихся добиться высокой прибыльности и не уверенных в своем существовании в будущем, не стимулирует снижение цен. Крупные строительные предприятия еще переживают спад производства и застой, типичные для 1991 – 1995 гг.

Объем предложения на первичном рынке жилья достигает 70% от объема его ввода. Обладание солидным пакетом предложения на вторичном рынке дает определенные преимущества продавцам такого жилья. На первичном рынке высока доля предложения в больших объемах со стороны крупных фирм и департаментов местной администрации. На вторичном превалируют мелкие предложения многочисленных риэлтерских фирм. В целом первичный рынок более монополизирован, чем вторичный.

1. Региональный аграрный рынок.

Региональные аграрные рынки – весьма сложные структуры. С одной стороны, они включают рынки производимой в аграрной сфере сельхозпродукции и готового к употреблению продовольствия, с другой – такую сложную для оценки составляющую, как рынок земли. Кроме того, в сферу региональных аграрных рынков включаются рынки сельхозтехники, оборудования, удобрений и средств ухода за растениями и животными, рынки услуг, предоставляемых предприятием АПК и др.

Сельское хозяйство всегда составляло значительную часть российской экономики. До революции это была крупнейшая экспортная отрасль государства: на мировой рынок вывозилось зерно, лен, масло, кожи и др. В дальнейшем экспортный потенциал аграрной экономики был утрачен, но базовыми продуктами питания страну обеспечило все же отечественное сельское хозяйство.

Первоначально перед реформаторами сельского хозяйства в целом по регионам России стояла задача формирования производителей нового типа, т.е. ориентированных на рынок, способных гибко приспосабливаться к рыночным условиям, чутко реагировать на быстро изменяющуюся конъюнктуру. Ведь долгое время в стране большое внимание уделялось в основном коллективным формам хозяйствования на земле: колхозам, совхозам, которые изначально не были приспособлены к функционированию в условиях рыночной экономики.

Другой основной причиной необходимости реформирования аграрного сектора стало лишение крестьян собственности на землю и другие средства производства, что подрывало мотивационные стимулы к труду.

В связи с этим возник вопрос, связанный с введением частной собственности на землю.

Главные направления аграрной реформы, начавшейся в 90-х гг. во всех регионах России:

- земельная реформа;

- реорганизация колхозов и совхозов;

- приватизация во всех сферах АПК.

Преобразования в аграрном секторе осуществляются через формирование большого числа экономических субъектов на основе разукрупнения крупных колхозов и совхозов.

Процесс реорганизации коллективных хозяйств в регионах проходил в соответствии с Постановлением Правительства РФ «О порядке реорганизации колхозов и совхозов», который предполагал следующие основные положения:

1. выбор колхозом (совхозом) формы собственности на землю;
2. определение списка лиц, имеющих право на земельный и имущественный пай;
3. выдача свидетельства на право пользования землей;
4. объединение паев в ТОО, АО и прочие формы.

На первом этапе земельной реформы преобладал метод бесплатного наделения земельными участками новых землепользователей или закрепления участков за старыми землепользователями. Посредством среднерайонных земельных долей происходило выравнивание размеров землевладения.

Предполагалось, что второй этап реформы будет базироваться на механизме перераспределения участков между субъектами земельного права путем регулирования земельного рынка, т.е. в форме купли-продажи земельных участков или прав на их использование.

Первый сегмент земельного рынка – продажа земельных участков гражданам для личного подсобного и дачного хозяйства, индивидуального жилищного строительства и садоводства. Его функционирование не вызывает каких-либо разногласий. Этот рынок в основном обеспечен нормативной базой.

Второй сегмент – продажа земельных участков для предпринимательской деятельности. Здесь покупателями являются граждане, их объединения, приватизированные предприятия, местные органы власти. До настоящего времени сделки подобного характера совершались преимущественно для организации несельскохозяйственной деятельности. При этом цены по различным регионам колеблются.

Что касается продажи земельных долей хозяйств, т.е. земли для сельскохозяйственных целей, то это сейчас стало основным пунктом разногласий при принятии Земельного кодекса в федеральных органах власти. Как показала практика, например, в Нижнегородской области в 5 реформированных хозяйствах из 2875 земельных паев было продано только 43 (2%) (все внутри самого хозяйства). Имеются случаи, когда руководители хозяйства скупают большую часть земельных паев, превращая их бывших собственников в наемных работников.

Исходя из факта незначительного объема продажи паев, а также необходимости создания механизма перехода земель от собственников, неэффективно использующих сельскохозяйственные угодья, к другим, которые способны более рационально вести хозяйство, одна группа ученых и представителей властных структур предлагает ввести земельный рынок, ограничив его определенными условиями, в том числе:

- установлением дифференцированных по регионам максимальных размеров земельных участков, которые могут иметь в собственности физические лица;

 - ограничением на продажу земель, полученных бесплатно из государственного фонда;

- предоставлением сельскохозяйственных земель иностранным фирмам и гражданам только на основе аренд;

- разрешением приобретать земели только лицам, имеющим специальное образование и опыт работы в сельском хозяйстве.

Другая позиция заключается в том, что не может быть единообразным подхода к купле – продаже земли во всех регионах России в силу сложившихся традиций, законодательных актов, принятых на местах отдельными субъектами Федерации. Кроме того, необходимо четко представлять, кто может быть покупателем и продавцом земельных участков. По своему экономическому положению абсолютное большинство сельских товаропроизводителей не в состоянии ни выкупить, ни взять кредит для приобретения земельных участков для товарного производства.

В роли продавцов земельных паев окажутся в первую очередь пенсионеры, работники социальной сферы села, доля которых достигает в некоторых районах 50 – 70% от общей численности собственников паев. Таким образом, будет нарушена целостность хозяйства. При введении залога земель часть граждан будет стремиться получить деньги заведомо без намерения выкупать эти участки

Дальнейшее развитие региональных рынков земли должно идти, по мнению многих экономистов, в направлении предоставления собственникам земельных долей реального права распоряжаться ими по своему усмотрению, с ориентацией на крестьянина-хозяина; упрощения процедуры аренды земли, государственной поддержки региональных проектов улучшения земель, введения единого земельного налога и т.д.

До настоящего времени осуществление основных направлений реформы в российских регионах по своей сути не отличается. Однако постепенно в регионах, главным образом с учетом местных условий и возможностей, складываются новые модели экономики в аграрном секторе.

Трудно переоценить роль государства, которое должно помочь аграрному сектору в формировании как институциональных основ новых типов сельскохозяйственных товаропроизводителей, так и в формировании нарождающейся рыночной инфраструктуры, поскольку именно это рыночное окружение приведет к реальной трансформации сельскохозяйственных производителей в полноценных рыночных субъектов, сделает сельскохозяйственное производство столь же выгодным, как и другие секторы народного хозяйства во всех регионах.

Различия в региональной динамике объясняются рядом факторов:

1. В сельском хозяйстве аграрных регионов отчетливо проявлялась экспортная ориентация. Имеется в виду традиционный вызов значительной части продукции в другие регионы России и СНГ. «Житницы» поставляли зерно, плодоовощную продукцию, подсолнечное масло, сахар и целый ряд других продуктов. С началом реформ ситуация изменилась: распались отработанные хозяйственно-административные связи, возникли проблемы с транспортировкой, так как резкий рост транспортных тарифов делал порой экономически невыгодной перевозку сельхозпродукции. Стала ощутимой географическая удаленность аграрных регионов от крупных рынков сбыта в промышленных центрах и в центральной части России, на Северо-Западе и Севере, в Сибири.

Ужесточилась конкуренция с импортной продукцией, которая буквально хлынула на российский рынок, особенно в крупных городах.

1. В результате изменения экономической ситуации экспортный (вывозной потенциал традиционных сельскохозяйственных регионов подвергся коррекции со стороны рынка. Обнаружились серьезные структурные диспропорции и перекосы в хозяйственной системе этих регионов. Возникла ситуация, когда внутренняя структура производства не соответствовала внутренней структуре потребления (например, возникновение огромных излишков зерна, подсолнечника, плодоовощной продукции в Северо-Кавказском экономической районе). Положение усугублялось постоянным снижением межрегионального товарооборота.
2. Традиционные аграрные регионы обладали относительно высокотехнологичным производством, достаточно жизнеспособным и неплохо работавшим в условиях стабильной плановой системы. Однако оно требовало постоянных потоков материальных, технических и финансовых ресурсов. Имеется в виду устойчивое снабжение мелиоративным оборудованием, тракторами, комбайнами, другой техникой, поддержание агрохимического режима и т.д. В кризисный период это оказалось одним из самых узких мест.
3. Разрушилась технологическая цепочка «поле – переработка – потребитель».

Большинство сельскохозяйственных предприятий регионов Северного Кавказа (в первую очередь Ростовская область, Краснодарский и Ставропольский края) и Центрального Черноземья были ориентированы на местную перерабатывающую базу, которая являлась структурообразующей в данных регионах. Однако к 1999 г. более 30% перерабатывающих предприятий простаивают из – за нехватки сырья.

Но нельзя представлять дело так, будто идут только негативные процессы.

К позитивными сдвигам в сельском хозяйстве переходного периода можно отнести наметившуюся тенденцию к специализации регионов. Эта тенденция возникла под влиянием рыночных факторов и основана на естественных преимуществах того или иного региона. Здесь помимо природных, почвенных и климатических условий имеются виду также материально – техническая база и показатели эффективности производства . Например, хозяйства Республики Адыгея специализируется в последние годы на выращивании подсолнечника и сахарной свеклы.

К числу положительных тенденции в агросфере следует отнести расширяющееся кооперирование хозяйств, создание агрокооперации, формирование современных машинно – технологических станций, использование лизинга, фьючерсных операций и т.д.

Если задать вопросом, каким производителям сегодня удается вести прибыльный, развивающийся агробизнес, окажется, что в большинстве тем, кто имеет гарантированные рынки сбыта, своего заказчика и не испытывает трудностей с реализацией. Такие хозяйстве, как правило, включены в технологические цепочки типа «поле – переработка – потребитель», многие из них имеют собственную сбытовую сеть, магазины. Растущие хозяйства размещены недалеко от крупных рынков сбыта – городов, промышленных агломераций, где транспортная и торговая инфраструктура достаточно развиты и есть потребительских спрос.

В современной экономике присутствуют положительные тенденции, эффективно действующие хозяйственные агенты начинают сами создавать условия для роста прибыли, активно воздействуя на других субъектов экономики. При этом критерии экономической эффективности, в рамках которых они действуют, переносятся в той или иной форме на предприятия, функционирующие в дополняющих и смежных сферах. Масштабы и темпы экономического роста при этом растут, а самое главное – преобразуется структура всей экономики.

**Заключение.**

Таким образом, основными целями региональной политики в Российской Федерации являются:

- обеспечение экономических, социальных, правовых и организационных основ федерализма в РФ, создание единого экономического пространства;

- обеспечение единых минимальных социальных стандартов и равной социальной защиты, гарантирование социальных прав граждан, установленных Конституцией РФ, независимо от экономических возможностей регионов;

- выравнивание условий социально-экономического развития регионов;

- предотвращения загрязнения окружающей среды, а также ликвидация последствий ее загрязнения, комплексная экологическая защита регионов;

- приоритетное развитие регионов, имеющих особо важное стратегическое значение;

- максимальное использование природно-климатических особенностей регионов;

- становление и обеспечение гарантий местного самоуправления.

Рыночные механизмы регулирования развития отраслей народного хозяйства вносят существенные коррективы в деятельность всей системы, подчиняя спросу на нее на рынке услуг такого вида стратегию предприятий, ассоциаций, объединений.

Формирование новых субъектов рыночных отношений в сфере производственных услуг обусловливает и совершенно иной характер отношений по сравнению с теми, которые были присущи прежней форме отношений. В значительной степени это предопределено конкуренцией и совершенно иной мотивацией предпринимательской деятельности субъектов рыночных отношений в регионах.

Таково в основном положение некоторых региональных рынков. Система рынков товаров и услуг практически получила развитие во всех регионах России. Хотя, естественно, есть существенные различия в их ассортименте и эффективности функционирования.

Литература:

1. Бутов В.И., Игнатов В.Г., Кетова Н.П. Основы региональной экономики. Учебное пособие. М.: Ростов н/Д: 2000.