

ФИЛИАЛ САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
ИНЖЕНЕРНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА В ГОРОДЕ ВОЛОГДЕ
РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАУК
ИНСТИТУТ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ РАН



ЭКОНОМИКА РЕГИОНА: РЕАЛЬНОСТЬ И ПЕРСПЕКТИВЫ

*Материалы
I научно-практической конференции
(г. Вологда, 20 марта 2009 г.)
Выпуск первый*

ВОЛОГДА • 2009

Экономика региона: реальность и перспективы: материалы I научно-практической конф., г. Вологда, 20 марта 2009 г. [Текст] / Филиал СПбГИЭУ в г. Вологде; ИСЭРТ РАН. – Вып. 1. – Вологда: ИСЭРТ РАН, 2009. – 108 с.

Ответственный за выпуск

Л.В. Бабич

Составители сборника:

И.И. Скороходова, О.А. Малютина

Е.О. Беляева, О.С. Шарова

В сборнике опубликованы материалы I научно-практической конференции «Экономика региона: реальность и перспективы» (г. Вологда, 20 марта 2009г.).

Сборник включает доклады преподавателей, сотрудников и студентов филиала Санкт-Петербургского государственного университета в г. Вологде, аспирантов ИСЭРТ РАН и учащихся Научного образовательного центра ИСЭРТ РАН по социально-экономическим проблемам региона.

ISBN 978-5-93299-148-0

© Филиал СПбГИЭУ в г. Вологде, 2009

© ИСЭРТ РАН, 2009

А.С. Барабанов

Научный руководитель – к.э.н., доцент, зам. директора ИСЭРТ РАН
Т.В. Ускова

БРЕНД ТЕРРИТОРИИ КАК ОДНО ИЗ СТРАТЕГИЧЕСКИХ НАПРАВЛЕНИЙ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО МАРКЕТИНГА

Бренды задевают умы и сердца, чувства и эмоции. Они ассоциируются с ценностями, с которыми мы себя идентифицируем. Ценности все больше определяют бренды. Великие бренды символизируют что-то такое, во что люди верят и что имеет значение.

Ричард Брэнсон

Для регионов переход к самостоятельному поиску путей своего развития и повышения конкурентоспособности – это не только заветная цель, но и непростая задача. В свою очередь, усиливающаяся в последнее время конкуренция между регионами требует использования новых подходов в принятии и реализации управленческих решений.

В условиях рыночных отношений становится все более очевидным, что города и районы, а следом и регионы в процессе интеграции в мировую экономику вынуждены активнее конкурировать между собой:

- за средства федерального бюджета в целях размещения крупных федеральных объектов инфраструктуры, промышленных проектов, технопарков, особых экономических зон;
- инвесторов (отечественные и зарубежные компании);
- малый бизнес (физические и юридические лица);
- туристов;
- потенциальных жителей;
- квалифицированную рабочую силу;



Барабанов Андрей Сергеевич – аспирант ИСЭРТ РАН.

- проведение мероприятий различного уровня;
- покрытие растущего уровня потребностей населения в качестве коммунальных услуг и качестве жизни.

Региональная конкуренция проявляется в борьбе регионов за целевые группы, т.е. потенциальных потребителей территории, в привлечении которых она заинтересована.

Создание бренда территории – сравнительно новая задача. И если многие города и государства мира уже всерьез озадачились решением этого вопроса, а некоторые из них добились серьезных успехов, то в условиях российской действительности данная тема пока еще только начинает исследоваться. Следует подчеркнуть, что создание, развитие и продвижение бренда территории является обязательным условием эффективного развития самой территории.

Территория становится не просто местом проведения экономических акций, а продавцом товаров и услуг, т. е. равноправным участником рынка. Речь идет о территориальном маркетинге как составной части региональной (экономической) политики, которая должна быть направлена на максимальное удовлетворение потребностей целевых групп, и бренд территории занимает здесь далеко не последнее место [3].

Бренд территории прямо обуславливает выбор территории целевыми группами, т.к. несет в себе уникальную идею, в комплексе представляющую нечто индивидуальное.

Понятие «бренд» рассматривается в различных ракурсах (рис. 1).

В Концепции продвижения национального и региональных брендов товаров и услуг отечественного производства на 2007 – 2008 г. бренд рассматривается прежде всего как инструмент повышения неценовой конкурентоспособности отечественного производства на внутреннем и внешнем рынках [1]. Кроме того, растущая доля добавленной стоимости предприятий начинает концентрироваться на формировании брендов, вследствие чего бренд становится инструментом контроля добавленной стоимости на глобальном рынке.



Рис. 1. Понятие бренда с различных точек зрения

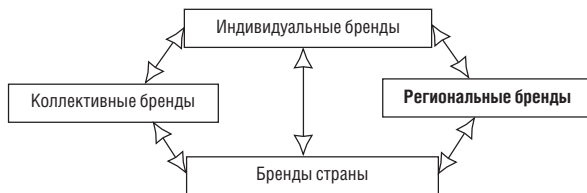


Рис. 2. Взаимодействие различных видов бренда

Взаимодействие различных видов бренда показано на рисунке 2.

Предполагается, что существуют три причины, исходя из которых бренд региона необходимо развивать:

- во-первых, будучи важным элементом конкурентоспособности экономики, а также будучи некоммерческим, бренд позволяет воспользоваться собой практически любому желающему местному предпринимателю;
- во-вторых, бренд региона позволяет региональным органам власти и деловым кругам наиболее эффективно взаимодействовать с различными целевыми группами: инвесторами, межрегиональными и экспортными рынками, населением, туристами;

- в-третьих, бренд переводит стратегические преимущества территории на язык, понятный целевым группам, и многократно усиливает значимость этих преимуществ.

В этом заключается прагматическая составляющая территориального бренда. Являясь главным фактором доверия, бренд становится основой процесса инвестирования. Главная задача территориального бренда – вызвать доверие и построить отношения, основанные на доверии. Поэтому он должен удовлетворять потребности и заключать в себе ответы на ключевые вопросы важнейших целевых групп (*рис. 3*).

Территориальный бренд в настоящее время становится реальным и чрезвычайно важным ресурсом экономики. Интерес к формированию бренда территории появился в связи с начавшейся в стране разработкой стратегии развития регионов, а также с поиском путей роста их конкурентоспособности. На уровне субъектов Федерации предпринимаются пока еще робкие шаги по планомерному формированию бренда территории. Однако при этом необходимо учитывать выполнение всех последовательных этапов формирования бренда (*рис. 4*).

Программы формирования и продвижения бренда территории в условиях рыночных отношений необходимо реализовывать с использованием инструментов территориального маркетинга через развитие конкурентных преимуществ территории для победы в борьбе за туризм, инвестиции, экспорт, влияние. Можно согласиться с мнением *А. Панкрухина*, который считает интегральной задачей территориального маркетинга «формирование и улучшение имиджа территории, ее престижа, деловой и социальной конкурентоспособности» [2]. Кроме того, территориальный маркетинг оказывает прямое влияние на принятие необходимых для территории решений целевых аудиторий.

Следует особо отметить, что территориальный маркетинг – это не разовая акция по преодолению кризиса или решению конкретной проблемы, а осуществляемый на систематической основе процесс, необходимый для постоянной адаптации социально-экономического развития территории к непрерывно изменяющимся

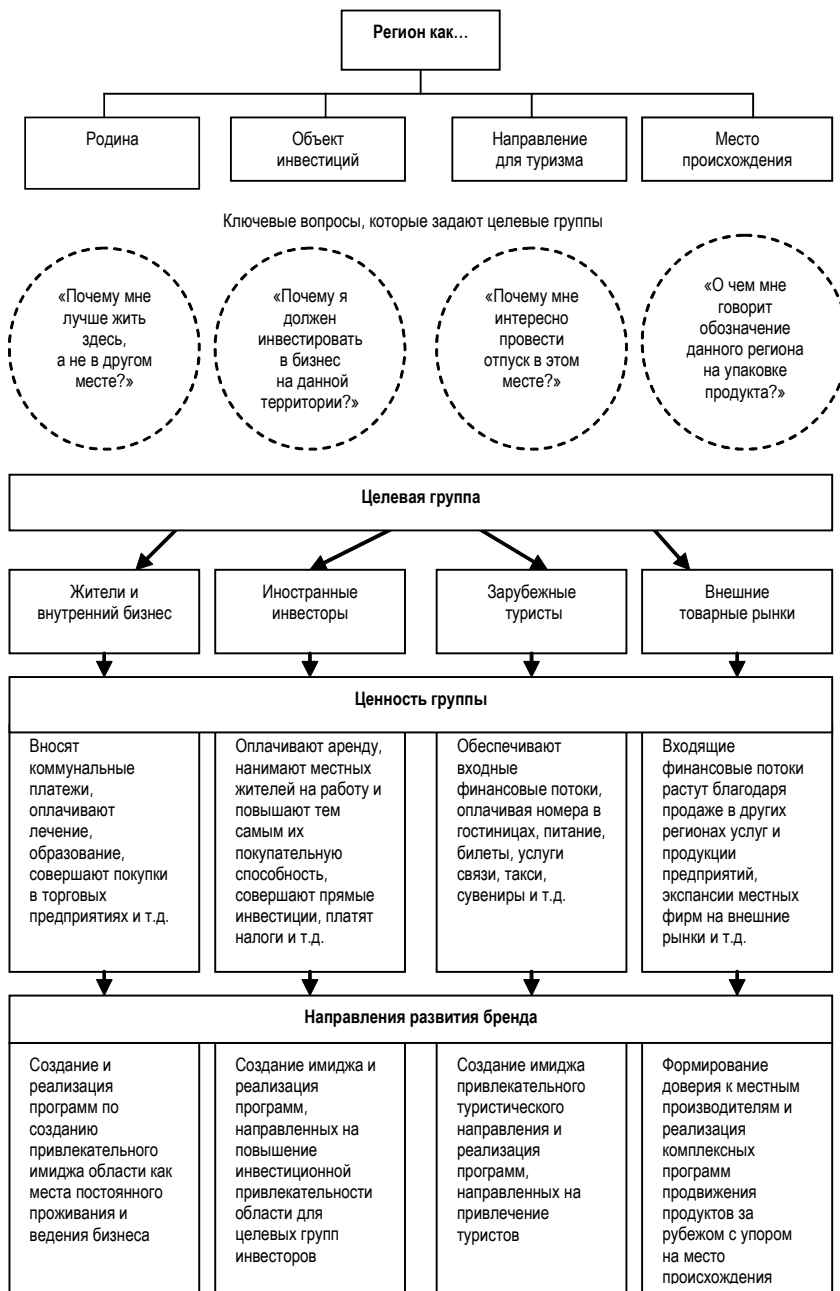


Рис. 3. Коммуникации бренда на основе выделения целевых групп



Рис. 4. Структура проекта по созданию территориального бренда

рыночным условиям. Бренд территории, в свою очередь, является одним из стратегических направлений территориального маркетинга, отражающих имиджевую составляющую региона. При этом влияние целевых групп на территориальный бренд остается весьма значительным (рис. 5).

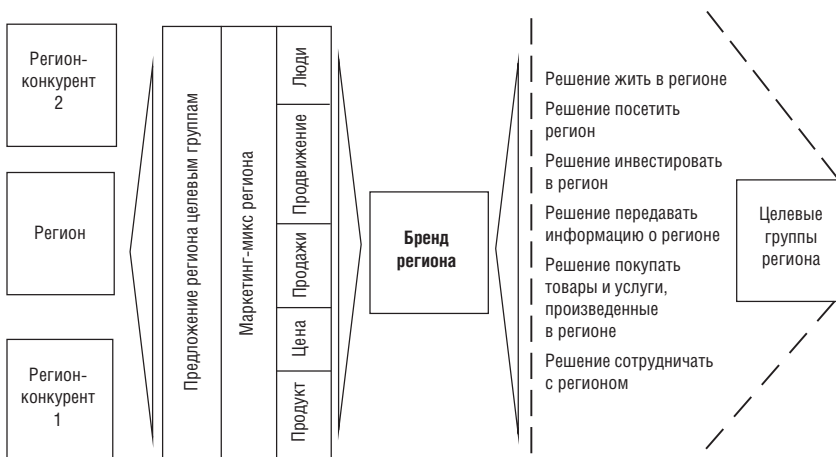


Рис. 5. Влияние целевых групп на территориальный бренд

Таким образом, гарантом выполнения «обещаний бренда» являются не только региональные органы власти, но и бизнес-сообщество, активно функционирующее на данной территории. Инструментом для выполнения «обещаний бренда» должна стать Стратегия регионального маркетинга, предусматривающая комплексное развитие его стратегических направлений, а также ориентацию на удовлетворение возникающих потребностей целевых групп.

Маркетинговая политика региона должна быть направлена на поддержку его социально-экономического развития и привлечение инвестиций, концентрацию усилий в продвижении региональных продуктов как на внешних рынках, так и на внутренних, поддержку сложившихся и развитие новых связей с другими территориями, повышение конкурентоспособности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Маркетинг мест. Привлечение инвестиций, предприятий, жителей и туристов в города, коммуны, регионы и страны Европы: пер. с англ. / Стокгольмская школа экономики в России. – СПб., 2005.
2. Панкрухин, А.П. Маркетинг территорий / А.П. Панкрухин. – 2-е изд. – СПб.: ПИТЕР, 2006. – С.27.
3. Ускова, Т.В. Территориальный маркетинг как инструмент социально-экономического развития региона / Т.В. Ускова, А.С. Барабанов // Экономические и социальные перемены в регионе: факты, тенденции, прогноз / ВНКЦ ЦЭМИ РАН. – 2008. – № 42. – С. 38.

Я.М. Горина

Научный руководитель – к.э.н., доцент ВоГТУ О.Б. Кирик

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТЕКСТИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Текстильная промышленность является одной из самых социально-ориентированных сфер экономики с быстрой оборачиваемостью капитала. Текстильная промышленность – это группа отраслей легкой промышленности, занятых переработкой растительных (хлопок, лен, пенька, кенаф, джут, рами), животных (шерсть, коконы шелкопряда), искусственных и синтетических волокон в пряжу, нити, ткани. Она делится на хлопчатобумажную, шерстяную, шелковую, льняную, пенькоджутовую промышленность, производство нетканых материалов, ватное производство и др., на прядильное, ткацкое и отделочное производства.

На 1 января 2009 года отрасль представлена 55 предприятиями, наиболее крупными из которых являются Красавинский льнокомбинат, «Снежинка», «Волтри», «Вологодский текстиль» и «Белозерье». Учитывая высокую трудоемкость производства, отрасль чрезвычайно важна, в первую очередь для обеспечения занятости населения, особенно женщин.

В последние годы наблюдалась неустойчивая динамика развития данного производства в области. Если в 2006 году произошел рост производства на 6 п. п., то в 2007 и 2008 годах – спад на 44 и 33 п. п. соответственно (*таблица*).



Снижение производства в 2007 – 2008 гг. обусловлено тем, что сырьевая база во многом зависит от импорта, а хлопковое волокно полностью ввозится из-за рубежа.

Горина Яна Михайловна – преподаватель филиала СПбГИЭУ в г. Вологде.

**Производство продукции текстильной промышленности
Вологодской области за 2006 – 2008 гг.**

Показатели	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2007 г. к 2006 г.	2008 г. к 2006 г.	2008 г. к 2007 г.
Волокно льняное, тонн	1 696	932	622	54,9	36,7	66,7
Шерсть заводская, мытая, тонн	7	5	...	71,4	-	-
Ткани, тыс. кв. м	12 321	5 767	4 173	46,8	33,9	72,4
Хлопчатобумажные ткани готовые, тыс. пог. м	10	10	7	100	70	70
Льняная пряжа однониточная, тонн	1 615	800	517	49,5	32,0	64,6
Льняные ткани готовые, тыс. пог. м	12 309	5 754	4 163	46,7	33,8	72,3
Технические ткани, тыс. пог. м	2 304	1 408	...	61,1	-	-
Трикотажное полотно готовое, тонн	139	128	11	92,1	7,9	8,6

Наиболее острой проблемой, стоящей сегодня перед текстильной промышленностью Вологодской области, является непривлекательность отрасли с точки зрения рынка труда. Условия труда на большинстве предприятий вредны для здоровья, а заработная плата значительно ниже, чем в других отраслях. В 2008 году средняя заработная плата в месяц не достигала прожиточного минимума, в то время как в обрабатывающих производствах она превышала его в 2 раза. Это делает текстильные предприятия непривлекательными для молодежи и высококвалифицированных специалистов. За последние два года численность работников уменьшилась на 3518 человек, что привело к обострению вопроса обеспеченности отрасли кадрами.

Кроме того, оборудование предприятий изношено более чем на 50%, и оно практически не обновляется. Коэффициент обновления в 2008 году составил 12%. Устаревшее оборудование не позволяет предприятиям выпускать современные материалы, несмотря на попытки следовать современным тенденциям и моде. Это приводит к тому, что отечественные товары проигрывают импортным не только по цене, но и по таким параметрам, как дизайн, эргономичность, качество. Низкая конкурентоспособность текстильной отрасли является причиной высокой доли контрафактной продукции и нелегального импорта. На российском рынке легкой промышленности лишь 23,2% товаров приходится

на долю отечественных производителей, на официальный импорт – 27,1%, а остальные 49,7% товаров незаконно произведены или ввезены из Турции или Китая.

И наконец, важное значение имеют финансовые показатели деятельности предприятий. Снижение их доходов в 2008 году составило 21,8 млн. руб., а убыточность продаж – 8%, в то время как в обрабатывающем производстве прибыль равняется 69773,7 млн. руб., рентабельность – 15,6%. Недостаток денежных средств не позволяет осуществлять инвестиции в основной капитал, что сдерживает модернизацию производственной базы и освоение новых технологий. Доля инвестиционных вложений в основной капитал текстильного производства в 2008 году составляла 3,1 млн. руб.

Низкая рентабельность выпускаемой продукции, дефицит трудовых ресурсов, высокая степень износа оборудования делают текстильную отрасль малопривлекательной как для покупателей, так и для инвесторов.

Основным направлением решения экономических и социальных проблем в отечественной текстильной промышленности является ускорение модернизации за счет внедрения новейших технологий переработки сырья и выработки тканей. Стратегическим приоритетом остается стимулирование инвестиций путем привлечения средств из инвестиционного фонда, а также бюджетных ассигнований и кредитных ресурсов, борьба с «серым» и «черным» импортом с помощью установления таможенных пошлин и высоких налоговых ставок на ввозимые товары.

Текстильная промышленность не приносит Вологодской области существенного дохода, не отличается динамикой развития. Однако для сохранения этого вида промышленности есть веские доводы, поскольку не подлежит сомнению его большая социальная значимость. Кроме того, это немаловажная составляющая имиджа области.

ЛИТЕРАТУРА

1. Статистический ежегодник Вологодской области 2008 год: стат. сб. / Вологдастат. – Вологда, 2009.

А.В. Морозов

Научный руководитель – ст. преп. филиала СПБГИЭУ в г. Вологде
О.А. Сачкова

ФРАНЧАЙЗИНГ И ЕГО РАЗВИТИЕ В РОССИИ

Франчайзинг – это такая организация бизнеса, в которой компания (франчайзор) передает независимому человеку или компании (франчайзи) право на продажу продукта и услуг этой компании (франшиза).

Франчайзинг можно назвать союзом большого и малого бизнеса, где, с одной стороны, имеются энергия и обязательство отдельного предпринимателя, а с другой – ресурсы, коммерческая мощь и огромный опыт большой компании.

Предприниматели всего мира знают франчайзинг как безопасный способ, чтобы:

- помогать человеку вести бизнес самостоятельно, но не быть в нем одиноким;
- помогать компаниям эффективно расширяться, не неся больших затрат на создание и поддержание массивного административного комплекса и не испытывая трудностей в управлении широкой сетью корпоративных предприятий;
- помогать компаниям превратить свою сеть в эффективно работающий, сильный бизнес, в котором работают преданные делу люди.

Можно разными способами получить франшизу. Например:

1. Прямой франчайзинг. Франчайзор продает франшизу напрямую местному предпринимателю. Это самый лучший способ, чтобы обеспечить хорошую взаимосвязь между франчайзором и франчайзи.



Морозов Антон Владимирович – студент 4 курса филиала СПБГИЭУ в г. Вологде.

2. *Мастерская франшиза*. Такие отношения возникают, когда международный франчайзор продает исключительные права на развитие всей системы на территории целой страны одному франчайзи. Такой тип франчайзи называется «владелец мастерской лицензии».

Подробнее остановимся на преимуществах и недостатках франчайзинга.

Преимущества для франчайзора:

➤ Франчайзинг приносит дополнительные деньги для распространения бизнеса. Франчайзи делают первоначальный взнос, приобретая полный франчайзинговый пакет.

➤ Франчайзи делают дополнительные выплаты на поддержку услуг, предоставляемых франчайзором. Все работающие франчайзи ежемесячно платят франчайзору за предоставление услуг.

➤ Франчайзинг открывает возможности быстрого расширения на новом рынке и укрепления своей репутации на существующем рынке.

➤ Франчайзинг открывает для потребителя возможность больше узнать о продукте и услугах. Это очень важно, так как новая франшиза становится узнаваемой на рынке по мере предоставления своих услуг.

Недостатки для франчайзора:

⇒ Невозможность завершить отношения с франчайзи, который не следует правилам системы.

⇒ Франчайзи не являются работниками франчайзора. Франчайзи являются независимыми владельцами бизнеса. Даже при наличии франчайзингового договора могут возникать трудности при контроле сделок, осуществляемых франчайзи в своем бизнесе.

⇒ Влияние плохо работающих франчайзинговых предприятий. Многие потребители воспринимают каждое франчайзинговое предприятие как часть одной цепи предприятий, работающих под единым товарным знаком. И если какой-нибудь франчайзи плохо ведет свой бизнес, то это будет бросать тень на всю франчайзинговую систему.

⇒ Недоплата или выплата взносов с опозданием.

⇒ Трудности сохранения конфиденциальности коммерческой тайны.

⇒ Выход из франчайзинговой системы успешно работающих франчайзи.

Для того чтобы избежать всех этих трудностей, франчайзоры должны очень тщательно отбирать предпринимателей, которым они хотят продавать франшизы.

Преимущества для франчайзи:

⇒ Все материалы и поддержка, предоставляемые франчайзерами индивидуальным франчайзи, предназначены для поддержки и усиления значимости франшизы.

⇒ Франчайзинг означает, что у вас есть собственный бизнес, но вы не остаетесь один на один со всеми проблемами и рисками.

⇒ Франчайзинг – это быстрое и эффективное начало бизнеса. Франчайзи не нужно беспокоиться о проблемах, возникающих на начальной стадии, потому что он имеет опыт своего франчайзера.

⇒ Франчайзинг означает постоянную поддержку.

⇒ Франчайзинг дает возможность использовать репутацию и товарный знак франчайзера.

Недостатки для франчайзи:

- Невыполнение контракта по франчайзинговому договору. Франчайзи должен соблюдать правила франчайзинговой системы. Эти правила сформулированы во франчайзинговом договоре, и их должны выполнять все франчайзи без исключения. Франчайзи могут вносить свои предложения, но они не могут менять систему.

- Взгляд на франчайзинговую систему как ограничивающую инициативу франчайзи.

- Установление необходимого сотрудничества среди всех франчайзи системы.

- Определение финансовой мощи франчайзера. Может случиться так, что франчайзер объявит о банкротстве, что может привести к продаже франшизы или ее аннулированию.

О развитии франчайзинга в России мы можем судить на основании той информации, которая представлена участниками рынка в СМИ и среде Интернет. В 2008 году около 600 организаций открыто декларировали свое развитие в формате франчайзинга.

Франчайзинг в России начал развиваться значительно позже, чем в Соединенных Штатах Америки, и позже, чем в Европе. Основных причин две: во-первых, такая форма развития и взаимодействия была невозможна в социалистической системе хозяйствования; во-вторых, к 90-м годам прошлого века был практически утрачен институт товарных знаков. Закон о товарных знаках появился в конце 1992 года. В 1996 году была введена в действие часть II Гражданского кодекса РФ, в которой наряду с другими новшествами появилась глава 54 «Коммерческая концессия», что можно назвать началом истории правового регулирования франчайзинга в России.

С середины 90-х годов происходили значительные преобразования российского законодательства и экономики, что явилось причиной реструктуризации ранее существовавших организаций и создания новых предприятий. Поэтому в структуре бизнеса, в общем, присутствуют молодые компании с новыми задачами и новым имиджем. Общая ситуация объясняет и сложившуюся структуру франшиз по сроку предложения на рынке, 78% франшиз существует на рынке до 5 лет.

Большой разрыв наблюдается между заявленными и реальными предложениями франшиз, т.е. из 100% заявленных франшиз приблизительно только половина являются реальными. Декларирование продажи франшиз некоторыми участниками рынка при отсутствии разработанной системы франчайзинга может явиться причиной дискредитации самой идеологии франчайзинга и косвенно оказать негативное влияние на репутацию тех компаний, которые заслуживают доверия.

По данным проведенных Подкомитетом по франчайзингу и Школой профессионального франчайзинга исследований,

в регионах России констатируется увеличение количества сетей, указывается также на отсутствие достоверной информации и недостаточное правовое регулирование франчайзинга в России.

Несмотря на большую популярность франчайзинга на территории Российской Федерации, до настоящего времени термин «франчайзинг» не внесен в нормативные акты. Это создает проблему недопонимания сущности франчайзинга, т. к. именно в раскрытии термина содержатся принципиальные критерии. Вследствие этого возникают трудности при формировании условий договоров, а в ряде случаев конфликты между субъектами, вступившими в правоотношения.

Государство должно содействовать развитию франчайзинга как перспективной формы взаимодействия крупного и малого бизнеса. В этом контексте весьма позитивным шагом было бы принятие постановления «О развитии франчайзинга в России», а также закона о франчайзинговой деятельности. Назрела потребность в нормативном и законодательном обеспечении развития франчайзинга.

Что касается форм участия регионов в развитии франчайзинга, то они видятся следующим образом:

1. Совместные мероприятия с органами федерального уровня по подготовке нормативных актов, методических материалов и предложений по налоговым льготам, созданию специализированных банков данных.

2. Самостоятельные шаги по развитию франчайзинга:

– установление контактов с развитыми российскими фирмами – потенциальными организаторами франчайзинга – с целью совместной выработки типовых документов и налаживания практической работы по внедрению франчайзинга;

– организация юридической, консалтинговой и информационной помощи франчайзерам и франчайзи;

– организация международного франчайзинга;

– организация мероприятий, пропагандирующих франчайзинг;

– создание специализированных фирм-посредников, занимающихся подбором партнеров и другими вопросами развития франчайзинга на коммерческой основе;

– создание региональных отделений Российской ассоциации развития франчайзинга и так далее.

Только благодаря подобным мерам возможно дальнейшее позитивное развитие франчайзинга в России, а следовательно, и развитие российской экономики в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Айвазян, С.А., Стратегии бизнеса: аналитический справочник / С.А. Айвазян, О.Я. Балкинд, Т.Д. Баснина [и др.]. – М.: КОНСЭКО, 1998.

2. Багиев, Г.Л. Маркетинг / Г.Л. Багиев, В.М. Тарасевич, Х. Анн. – М.: Экономика, 2004.

3. Бирман, Г. Экономический анализ инвестиционных проектов: пер. с англ. / Г. Бирман, С. Шмидт – М.: ЮНИТИ, 2004.

4. Боков, В.В. Предпринимательские риски и хеджирование в отечественной и зарубежной экономике / В.В. Боков [и др.]. – М.: Приор, 2002.

5. Гальперин, В.М. Микроэкономика / В.М. Гальперин, С.М. Игнатьев, В.И. Моргунов. – СПб.: Экономическая школа, 2000.

6. Гусев, Ю.В. Стратегия развития предприятия / Ю.В. Гусев. – СПб.: Изд-во СПбУЭФ, 2002.

7. Земляков, Д.Н. Франчайзинг. Интегрированные формы бизнеса / Д.Н. Земляков. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.

В.С. Орлова

*Научный руководитель – д.э.н., проф. ВоГТУ, засл. деятель науки РФ
Н.А. Пахолков*

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА ТУРИСТСКИХ УСЛУГ

Сфера туризма характеризуется высокой степенью подверженности влиянию внешних факторов. Мировой финансово-экономический кризис, затронувший все сегменты жизнедеятельности людей, отразился и на туристской отрасли в России. Так, выездной туристский поток, по прогнозам Ростуризма, в 2009 г. сократится в целом примерно на 20%, но при этом откроются новые возможности для развития внутреннего туризма. Внутренний турпоток в России, по предварительным оценкам, в 2008 г. составлял 30,3 млн. человек, что на 6% больше, чем в 2007 году. Ожидается увеличение объема внутреннего туризма в 2009 г. еще на 4-5%, в том числе за счет сокращения выездного туризма. Девальвация рубля вызвала перемещение спроса на российские курорты. В связи с этим возникает потребность в модификации рынка внутреннего туризма – преобразовании инфраструктуры и супраструктуры, устранении дисбаланса соотношения «цена/качество».

В сфере внутреннего туризма одной из слабых сторон является большая доля «неосязаемых» затрат на поиск информации, обмен ею между фирмами-партнерами, мониторинг действий конкурентов. Минимизация таких расходов возможна лишь при интегрированном контроле над всей цепочкой создания добавленной стоимости в этой сфере. Снизить себестоимость, повысить качество и создать новый, отвечающий современным требованиям продукт – задачи, на решение которых направлено сотрудничество компаний.



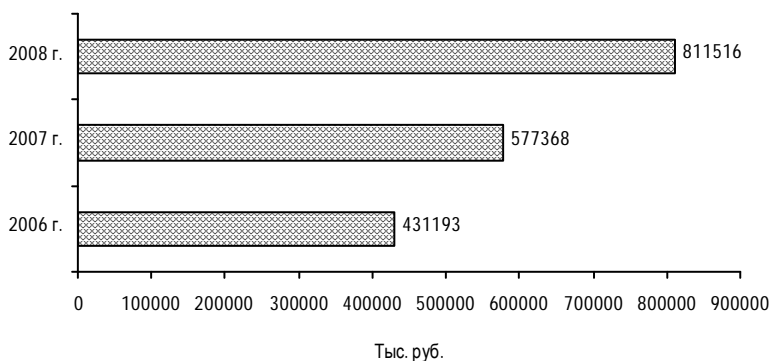
Орлова Виктория Станиславовна – младший научный сотрудник ИСЭРТ РАН.

Существует еще ряд проблем, сдерживающих развитие внутреннего туризма:

- узкий ассортимент услуг;
- недостаток квалифицированных гидов и специалистов туристской сферы;
- несовершенство налоговой и правовой базы;
- низкая рентабельность и платежеспособность фирм;
- отсутствие единой туроператорской стратегии;
- недостаточная интеграция региональных фирм.

Ситуация финансово-экономического кризиса вызвала напряженность на туристском рынке, неопределенность в принятии решений. По информации Ростуризма, в 2009 г. прогнозируется снижение спроса на туруслуги, но, при условии заполнения фирмами образовавшегося финансового пробела сокращением каких-либо расходов, возможно падение рынка только до 15–20%, что позволит ему удержаться на уровне 2007 года. Количество игроков сократится на 10–15%.

На региональном рынке туристских услуг в условиях экономического кризиса также прослеживаются тенденции, затронувшие общероссийский рынок туризма. При этом в Вологодской области, по данным Федеральной службы государственной статистики, в период 2006 – 2008 гг. наблюдается в целом положи-



Динамика объема туристских услуг, тыс. руб.

Источник: данные Вологдастата.

тельная динамика развития сферы туризма, что подтверждается увеличением объема туристских услуг на 33,9% в 2007 г. по сравнению с 2006 г., а в 2008 г. – на 40,5% к 2007 г. (рисунки).

На Вологодчине результативно развиваются такие виды туризма, как культурно-познавательный, событийный, деловой, экологический, водный, охотничье-рыболовный, активный, а также новые направления – деревенский и усадебный туризм.

В ближайшее время рынок туризма подвергнется форматированию и сегментации. Исчезнут агентства, которые не имеют постоянных клиентов или ведут неправильную рекламную политику. Малые и средние компании смогут остаться на рынке только за счет своей мобильности и способности быстрее приспосабливаться к меняющимся условиям. Возможна также консолидация крупных компаний, что позволит им играть на перепадах цен на разных рынках, разнице валют и за счет больших объемов предлагать более низкую цену. В то же время крупные туроператоры более уязвимы, так как пользуются банковскими кредитами и цена их ошибочных действий будет намного выше. На рынке появятся туристические холдинги, объединяющие различные звенья производства турпродукта, что даст им возможность контролировать все элементы, понизив себестоимость туров за счет вертикальной интеграции, а благодаря собственной схеме реализации – повысить эффективность продаж.

Экономически нестабильные периоды вызывают тенденцию индивидуализации туров. В целях экономии приобретаются туры в «низкий» сезон, уменьшается продолжительность отдыха. В этом случае актуальны низкобюджетный отдых и внутренний туризм. При этом самые дорогие туры также пользуются спросом. Предприятия сферы туризма делают ставку именно на эти сегменты. Интернет, PR-кампании, инновационные разработки являются в настоящее время эффективными инструментами маркетинга туризма. Новое поколение потребителей турпродукта, владеющее иностранными языками и Интернетом, будет способствовать увеличению тренда индивидуализации. Наилучших результатов достигнут те представители туристской отрасли, кто перейдет

от исследования крупных групп потребителей к персонификации товаров и услуг, состав и конфигурацию которых потребитель сможет определять сам с помощью Интернет-сайтов турфирм.

Отелям в целях оптимизации затрат необходимы современные технологии бронирования и компьютерные программы по корректировке цен. Рассчитывать на успех смогут компании, выбравшие за основу клиентоориентированную стратегию деятельности. Многие гостиницы начинают отходить от «политики твердых цен». Так, рассматривая динамику стоимости проживания в четырехзвездочном отеле «Атриум» (г. Вологда, 2008 год постройки), можно отметить снижение цен с 1 февраля 2009 г. на 15%. В условиях кризиса уменьшается спрос на отели категории «4 и 5 звезд», поскольку наполняемость обеспечивал в основном деловой туризм; актуальными становятся гостиницы экономкласса.

Качество и безопасность – критерии туруслуги, значимость которых усиливается с учетом последних мировых тенденций. Посредством аутсорсинга и диверсификации компаний, с целью концентрации внимания на определенных направлениях, фирма сможет создать услугу более высокого качества. При этом конкурировать будут уже не туристические компании, а их ноу-хау.

Фактор безопасности туриста складывается не только из безопасности отдельных туров, но и включает еще уровень комфорта пребывания туриста в дестинации без гидов и сопровождающих. Для самих территорий это означает, что деятельность по обеспечению туристской безопасности должна быть направлена на воспитание лояльности к приезжим, предоставление информации на иностранных языках о туробъектах, местах размещения и питания и т.п.

В силу того, что туризм является отраслью, имеющей сильную зависимость от внешней среды, он не раз испытывал периоды кризисов. Всемирной туристской организацией разработана следующая схема по выходу из кризисных ситуаций:

**Коммуникации + Активное продвижение + Мониторинг +
Частно-государственное взаимодействие**

Правительством Вологодской области уже приняты антикризисные меры в туристской сфере. С целью пропаганды внутреннего туризма утверждено соглашение о сотрудничестве региона с «МедиаСоюзом» – организацией, объединяющей представителей СМИ по всей России.

Закон об основах местного самоуправления в новой редакции, вступивший в силу 28 декабря 2008 г., расширил полномочия муниципальных образований в сфере туризма, при этом местные власти вправе выделять средства на развитие туристской сферы, создавать органы управления туризмом, что способствует развитию региональной туристской инфраструктуры.

В сложившихся условиях возникает необходимость разработки программы по созданию межрегионального турпродукта на Северо-Западе и единого подхода к продвижению региона на европейских рынках. В этом случае нужна поддержка федеральных органов власти. При помощи консолидации и комплексного подхода к решению проблем региональный рынок туристских услуг сможет удержать свои позиции на российском и международном рынках туризма.

ЛИТЕРАТУРА

1. Официальный сайт Федерального агентства по туризму Минспорттуризма России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.russiatourism.ru>.
2. Сайт гостиницы «Атриум» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.hotel@atrium-ologda.ru>
3. Платные услуги населению за 2007 г.: стат. бюлл. / Вологдастат. – Вологда, 2008.
4. Платные услуги населению за 2008 г.: стат. бюлл. / Вологдастат. – Вологда, 2009.

Н.Н. Парамохина

Научный руководитель – к.ф.н., доцент Г.Р. Гаммермайстер

ЯВЛЕНИЕ ТРАНСПОЗИЦИИ В СФЕРЕ ОБЩЕГО АМЕРИКАНСКОГО СЛЕНГА

Понятие «транспозиция» не получило в настоящее время однозначного толкования. Так, по определению *В.Г. Гака*, транспозиция в широком смысле – «это перенос любой языковой формы, например транспозиция времен (использование настоящего времени вместо прошедшего или будущего), наклонений (употребление императива в значении индикатива или условного наклонения), коммуникативных типов предложения (употребление вопросительного предложения в значении повествовательного) и др.» [1].

В работе *Л.М. Михайлова* выделяется два подхода к интерпретации термина «транспозиция». Автор отмечает, что «с одной стороны, транспозиция понимается как система переходов языковых единиц из одного класса в другой, с другой – транспозицию понимают как переносное употребление, перемещение грамматических форм в несвойственный их прямому (основному) значению контекст, среду» [2].

В настоящем исследовании мы рассматриваем явление транспозиции на синтаксическом уровне, т.е. как «процесс, возникающий при перемещении одного противочлена оппозиции в область употребления другого, в результате чего происходит модификация его значения и функции» [2].



Процесс транспозиции включает в себя три составляющих элемента: исходную форму (транспонируемое), средство транспозиции (транспозитор) и результат (транспозит) [1]. В области синтаксиса

Парамохина Наталья Николаевна – к.ф.н., старший преподаватель филиала СПбГИЭУ в г. Вологде.

исходной формой является транспонируемое предложение, под которым понимается высказывание, которое переходит в коммуникативную среду, типичную для другого предложения. Транспозитом или транспонированным, соответственно, является высказывание, перешедшее в несвойственную для его основной интенции среду, а средства, с помощью которых осуществляется этот переход, именуются транспозиторами. В качестве последних отмечаются коммуникативная ситуация, интонация, грамматические, лексические средства и их взаимодействие [2].

В данной статье сделана попытка выяснить, свойственно ли явление транспозиции общему американскому сленгу и, если да, – каковы основные закономерности транспонирования сленговых синтаксических конструкций.

Проанализировав достаточно обширный материал сленговых лексикографических справочников и художественной литературы, мы делаем вывод о том, что явление транспозиции в высокой степени характерно для общего американского сленга, причем в этой связи наметились четкие тенденции. Прежде всего отметим такую характерную особенность сленговых синтаксических конструкций, как транспонирование побудительного предложения в другие коммуникативно-прагматические типы высказывания, а именно в эмоциональное высказывание. В связи с этим необходимо отметить, что если для литературного языка более типичной является лишь эмоционализация побудительного высказывания, где ведущей сохраняется интенция побуждения, то в сленге отмечается полное снятие побудительной интенции и переход коммуникативного типа высказывания, побуждающего к действию, в коммуникативную среду эмоционального высказывания. Проиллюстрируем вышесказанное на примерах:

1. **So gross! Gag me with a spoon!** [7]

Как нехорошо! У меня просто слов нет!

2. **Oh, dash it all! I'm late.** [7]

Пропади оно все пропадом! Опять опоздал.

3. **Carry me back! Carry me out!** /употребляется для выражения раздражения или удивления/ [5]

4. **Shove it up your nose!** /употребляется для выражения пренебрежения и грубого отказа/ [5]

5. **Ask my aunt!** [5]

Я не собираюсь отвечать на твои вопросы!

Итак, приведенные выше иллюстрации представляют собой синтаксические конструкции с императивной формой глагола, что в литературном языке характерно для побудительных высказываний, однако, как видно из примеров, в сфере сленга такие конструкции могут переходить в коммуникативную среду эмоционального высказывания. Помимо эмоционализации сленговые высказывания со структурой побудительного предложения могут иметь и некоторые модальные значения, например:

6. **You broke? Tell me another!** [3]

Ты без цента? Брехать не пахать!

7. **Tell it to your grandmother!** [5]

Я тебе не верю!

8. «Eric and I had a fight.» – «So?» – «So we've never fought before.» – «**Get out of town!**» /Get out of town! – выражение удивления и недоверия/ [5]

9. **You a judge? Don't make me laugh!** [7]

Ты судья? Вот уморил!

10. Shirley shrugged again and closed the door. Then she swung around, the towel arcing out like a little bullfighter's cape. «It was another woman.» – «**Do tell!**» [4]

В данных транспонированных формах происходит полная нейтрализация интенции «побуждение», а ведущими становятся интенции «эмоциональность» и «модальность», т. к. в приведенных иллюстрациях выражается удивление, сопровождаемое сомнением или недоверием.

Следующий случай транспозиции, встречающийся в общем американском сленге, – это транспозиция повествовательных предложений в полувопрос, где интенция «сообщение» отходит на задний план, уступая место вопросительности, а основным транспозитором является интонация, например:

11. So you heard what I said. **You want to make something out of it?** [3]

Ты слышал, что я тебе сказал. Может, тебе это не нравится, и ты хочешь выяснить со мной отношения?

12. «Now, look – I'll give him the work tickets, but you ain't gonna say a word. You jus' stand there and don't say nothing. If he finds out what a crazy bastard you are, we won't get no job, but if he sees ya work before he hears ya talk, we're set. **You got that?**»

«Sure, George. Sure I got it.» [8]

Отметим, что в транспонированных формах интенция «вопросительность» сопровождается модальностью, поскольку полувопрос как коммуникативно-прагматический тип высказывания характеризуется своей коммуникативной интенцией. Полувопрос выражает предположение, т.е. транспонированная форма приобретает для новой коммуникативной среды интенции «вопросительность» и «модальность» [2].

Типичной для общего американского сленга является транспозиция неместоименного вопроса в эмоциональное высказывание, структура которого хорошо для этого приспособлена, например:

13. Usually I never say crude things like that to girls. **Boy, did she hit the ceiling.** [6]

14. Then I watched her take off her gloves. **Boy, was she lousy with rocks!** [6]

В приведенных иллюстрациях мы наблюдаем нейтрализацию интенции «вопросительность» и превращение интенции «эмоциональность» из факультативной в ведущую. Основным транспозитором при этом является интонация, кроме того, данные конструкции сопровождаются междометными словами, которые, однако, следует признать факультативными для данного коммуникативного типа.

Синтаксические формы с препозицией глагола могут также быть переведены в другую коммуникативную среду и выступать в качестве реакции на то или иное высказывание. В данном случае речь идет о так называемом риторическом вопросе, т. е. об особом коммуникативно-прагматическом типе, в котором передается либо эмоционально-отрицательное, либо эмоционально-утвердительное высказывание. Материал языкового анализа представляют такие высказывания, как, например:

15. «Can you hang on for that extra day?» I was definitely grinning when I answered, «**Does a bear shit in the wood?**» /эмоционально-утвердительная реакция/ [5]

16. «That's a very short notice. Are you sure you're prepared?» – «**Does a chicken have lips?**» /эмоционально-отрицательная реакция/ [5]

17. «Would you like a glass of whiskey, pilot?» said he. «**Can a duck swim?**» rejoined I. /эмоционально-утвердительная реакция/ [5]

Данные иллюстрации являются вопросительными лишь по своей форме, в коммуникативном же отношении в них выражается эмоциональное состояние говорящего. Такие высказывания относятся к коммуникативному типу риторических вопросов, поскольку они не требуют ответной реакции со стороны адресата. Кроме того, отметим, что интенция «эмоциональность» здесь сопровождается уверенной модальностью.

В заключение опишем случаи транспозиции местоименных вопросов, что также характерно для общего американского сленга. Здесь, прежде всего, отметим, что, несмотря на «закрытую» грамматическую форму, семантическая структура местоименного вопроса позволяет получить другие коммуникативно-прагматические типы высказывания. В сфере общего американского сленга мы сталкиваемся с транспозицией местоименного вопроса в эмоциональное и побудительное высказывание, например:

18. As I drew near I heard some fellow call out, «**Where did you get that hat?** Come down out of that, I know you're there! I see your feet a-wiggling!» /Where did you get that hat? – употребляется для выражения насмешки/ [5]

19. **What do you know!** I've just seen him! [3]

Можете себе представить? Я только что видел его!

20. «We're going to America next week.» – «**Well, what do you know!**» [3]

«На следующей неделе мы едем в Америку.» – «Да что вы, правда?!»

В данных иллюстрациях наблюдается транспозиция местоименных вопросов в эмоциональные высказывания, в которых выражена насмешка и удивление.

21. «Go fetch me my sleepers.» – «**What did your last servant die of?**» [3]

«Иди принеси мне мои тапочки.» – «Иди и сам принеси, прислуги нет!»

22. **What do you want – egg in your ear?** [5]

Перестань жаловаться, ты всегда всем недоволен /обычно ироничное замечание/

Приведенные сленговые конструкции по своей синтаксической структуре также представляют собой местоименные вопросы, однако с точки зрения выражаемой коммуникативной интенции они являются побудительными высказываниями.

Итак, нами было проанализировано явление транспозиции в сфере общего американского сленга. Проведя исследование, мы можем сделать вывод о том, что данное явление весьма характерно для сленга американского варианта английского языка, причем в этой связи мы отмечаем некоторые особенности явления транспозиции в сленге в отличие от литературного языка, главной из которых мы считаем способность побудительных сленговых конструкций транспонироваться в эмоционально-модальные высказывания с полной нейтрализацией интенции «побуждение».

ЛИТЕРАТУРА

1. Гак, В.Г. Транспозиция: лингвистический энциклопедический словарь / В.Г. Гак. – М.: Советская энциклопедия, 1990. – С. 519.

2. Михайлов, Л.М. Коммуникативная грамматика немецкого языка / Л.М. Михайлов. – М.: Высшая школа, 1994. – 256 с.

3. ABBYY Lingvo 12 Multilingual Trial: электронный словарь [Электронный ресурс]. – 2006 ABBYY Software.

4. Ace, S. Stand on it / S. Ace. – Little, Brown and Company – Boston – Toronto, 1973.

5. Random House Historical Dictionary of American Slang / Ed. J.E. Lighter. – N.Y.: Random House. – V. 1, 1994. – 1006 p.; V. 2, 1997. – 736 p. – V. 3 (in print).

6. Salinger, J.D. The Catcher in the Rye / J.D. Salinger. – М., 1968

7. Spears, R.A. NTC's Dictionary of American Slang & Colloquial Expressions / R.A. Spears. – Lincolnwood, 111.: Passport Books, 1989. – XVI – 527 p.

8. Steinbeck, J. Of Men and Mice / J. Steinbeck. – М., 1987.

О.И. Попова

Научный руководитель – к.э.н., доцент ВоГТУ О.Б. Кирик

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Машиностроение, как системообразующая отрасль отечественной экономики, определяющая уровень производственного и кадрового потенциалов страны, обороноспособности, а также устойчивого функционирования всех отраслей промышленности, является главным плацдармом для подъема экономики России и придания ей инновационного характера.

От развития машиностроения во многом зависит, сможет ли Россия занять ведущее место среди государств, обладающих высокотехнологичной промышленностью и производящих продукцию, конкурентоспособную на мировых рынках, или она превратится в сырьевой придаток экономик развитых стран мира. Таким образом, значение машиностроительного комплекса в социально-экономическом развитии страны на данном этапе невозможно переоценить.

В структуре отраслей промышленности Вологодской области машиностроительному комплексу отводится особая роль. Комплекс представлен следующими производствами: машин и оборудования; электрооборудования, электронного и оптического оборудования; транспортных средств и оборудования (табл. 1). Общая доля машиностроительного комплекса в промышленном производстве региона в 2007 г. составляла 5,6%, что позволяет занимать одно из ведущих мест в общей структуре промышленности Вологодской области.



То, что машиностроение является отраслью промышленной специализации региона, подтверждается расчетом коэффициента специализации, значение которого оказалось больше единицы (табл. 2).

Попова Ольга Ивановна – аспирант ИСЭРТ РАН.

**Таблица 1. Структура промышленного производства
Вологодской области, %**

Виды экономической деятельности	2005 г.	2006 г.	2007 г.	Рост/снижение
Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	72,1	71,5	69,9	↓
Химическое производство	9,3	9,4	10,1	↑
Производство пищевых продуктов, включая напитки	6,4	6,4	6,0	↓
Производство машин и оборудования	3,5	3,8	4,5	↑
Обработка древесины и производство изделий из дерева	3,4	3,4	3,7	↑
Производство прочих неметаллических минеральных продуктов	2,1	2,2	2,6	↑
Прочие производства	1,0	1,2	0,9	↓
Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	0,5	0,6	0,7	↑
Целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность	0,6	0,6	0,6	↑
Производство транспортных средств и оборудования	0,3	0,3	0,4	↑
Производство кокса	0,3	0,2	0,3	↑
Текстильное и швейное производство	0,3	0,3	0,2	↓
Производство резиновых и пластмассовых изделий	0,2	0,1	0,1	↓

**Таблица 2. Коэффициент специализации* машиностроительного
комплекса Вологодской области**

Виды экономической деятельности	2005 г.	2006 г.	2007 г.	Рост/ снижение
Производство машин и оборудования	1,46	1,54	2,25	↑
Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	0,22	0,26	0,34	↑
Производство транспортных средств и оборудования	0,07	0,08	1,13	↑
* Коэффициент специализации определяется как отношение удельного веса вида экономической деятельности региона в соответствующей структуре вида экономической деятельности страны к удельному весу региона в ВВП страны.				

Кроме того, расчет коэффициента душевого производства свидетельствует о том, что промышленное производство машин и оборудования способно удовлетворять своей продукцией потребности не только Вологодской области, но и других регионов страны (табл. 3).

При этом следует заметить, что машиностроительный комплекс Вологодской области (за исключением производства электрооборудования, электронного и оптического оборудования) за последние три года демонстрирует положительный темп роста, который немного уступает общероссийскому (табл. 4).

**Таблица 3. Коэффициент душевого производства*
машиностроительного комплекса Вологодской области**

Виды экономической деятельности	2005 г.	2006 г.	2007 г.	Рост/ снижение
Производство машин и оборудования	1,81	1,67	1,94	↑
Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	0,27	0,28	0,29	↑
Производство транспортных средств и оборудования	0,08	0,08	0,11	↑
* Коэффициент душевого производства исчисляется как отношение удельного веса вида экономической деятельности региона в соответствующей структуре вида экономической деятельности страны к удельному весу населения региона в населении страны.				

**Таблица 4. Динамика физических объемов производства
машиностроительного комплекса (к уровню предыдущего года; %)**

Виды экономической деятельности		2005 г.	2006 г.	2007 г.	Рост/ снижение
Производство машин и оборудования	Вологодская обл.	127,0	97,1	111,6	↑
	Россия	99,7	109,4	119,1	↑
Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	Вологодская обл.	95,7	92,0	76,9	↓
	Россия	133,1	116,3	111,8	↑
Производство транспортных средств и оборудования	Вологодская обл.	104,8	114,5	113,2	↑
	Россия	107,1	103,9	115,3	↑

Базой экономического потенциала хозяйствующего субъекта, создающей предпосылки для увеличения объемов производства, являются основные фонды. Статистические данные свидетельствуют о том, что за исследуемый период значительно сократилась степень износа фондов предприятий по производству транспортных средств и оборудования. Если в 2005 году она составляла 25,5%, то в 2007 г. – 7,5%. Однако состояние основных средств на предприятиях по производству машин и оборудования и электрооборудования, электронного и оптического оборудования можно охарактеризовать как несоответствующее требованиям сегодняшнего дня: амортизация превышает 40% (табл. 5).

Высокая степень износа основных фондов является одной из важнейших причин невыполнения предприятиями требований обеспечения безопасности жизнедеятельности человека, а также низкой конкурентоспособности выпускаемой продукции.

Ускорить темп обновления основных средств возможно посредством увеличения инвестиций в основной капитал, которые

Таблица 5. Износ основных фондов машиностроительного комплекса, %

Виды экономической деятельности		2005 г.	2006 г.	2007 г.	Рост/ снижение
Производство машин и оборудования	Вологодская обл.	47,0	54,8	49,6	↓
	Россия	46,9	44,9	42,6	↓
Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	Вологодская обл.	37,9	36,9	44,3	↑
	Россия	46,6	48,3	50,4	↑
Производство транспортных средств и оборудования	Вологодская обл.	25,6	27,7	7,6	↓
	Россия	51,9	53,6	53,5	↓

выступают одним из важнейших факторов и необходимым условием экономического развития. Это обусловлено тем, что инвестиции затрагивают глубинные основы хозяйственной деятельности, определяя процесс экономического роста в целом, представляя собой совокупность затрат, направленных на создание, воспроизводство и приобретение основных фондов. Анализ направлений инвестиций в основной капитал обрабатывающих производств Вологодской области показал, что машиностроительный комплекс региона является малопривлекательным для вложения инвестиций. Так, по данным статистики, в 2007 г. в производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования вложено всего 0,1% общего объема инвестиций в обрабатывающие производства, в производство транспортных средств и оборудования – 0,9%, машин и оборудования – 1,2% (табл. 6).

Таким образом, для модернизации и технического перевооружения производства и, как следствие, для перехода на инновационный путь развития явно недостаточно направляемых в машиностроительную отрасль средств региона (табл. 7).

Таблица 6. Удельный вес инвестиций в основной капитал машиностроительного комплекса Вологодской области в общем объеме инвестиций обрабатывающих производств, %

Виды экономической деятельности		2005 г.	2006 г.	2007 г.	Рост/ снижение
Производство машин и оборудования	Вологодская обл.	0,4	1,5	1,2	↓
	Россия	2,9	2,8	3,9	↑
Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	Вологодская обл.	0,02	0,1	0,1	↓
	Россия	0,6	0,5	0,5	↓
Производство транспортных средств и оборудования	Вологодская обл.	0,07	0,01	0,01	↓
	Россия	1,2	0,9	0,9	↓

Таблица 7. Уровень инновационной активности организаций, %

Виды экономической деятельности		2005 г.	2006 г.	2007 г.	Рост/снижение
Производство машин и оборудования	Вологодская обл.	10,5	16,7	10,5	↓
	Россия	13,5	15,0	16,1	↑
Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	Вологодская обл.	-	-	16,7	↑
	Россия	26,8	27,0	27,7	↑
Производство транспортных средств и оборудования	Вологодская обл.	-	-	-	-
	Россия	4,7	4,2	4,1	↓

Так, в 2007 г. разработку и освоение инноваций в Вологодской области осуществляли только 10,5% предприятий по производству машин и оборудования, 16,7% предприятий по производству электрооборудования, электронного и оптического оборудования, а в производстве транспортных средств и оборудования инновационно активные организации вообще отсутствовали. Между тем, готовность к обновлению знаний, технологического оснащения, информационно-коммуникационных технологий и условий их эффективного использования, а также восприимчивость ко всему новому служит ключевым условием высокой конкурентоспособности промышленного производства.

Итак, в настоящее время в машиностроительном комплексе как Вологодской области, так и России сформировался порочный круг проблем: изношенные фонды – низкое качество выпускаемой продукции – низкая конкурентоспособность – низкие объемы продаж – недостаточные обороты по финансам – нехватка денежных средств на обновление оборудования. И как следствие – отсутствие возможностей не только для инноваций, но и для сохранения темпов роста производства на достаточно высоком уровне.

Сложившаяся ситуация обуславливает необходимость дальнейшего детального анализа функционирования машиностроительной отрасли региона, что позволит определить ключевые факторы, влияющие на ее развитие, и выявить резервы роста.

Д.А. Прозоров

*Научный руководитель – преп. филиала СПбГИЭУ в г. Вологде
Е.Н. Копосова*

ОТДЕЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ЛЕСОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Экономическая ситуация в России в настоящее время весьма противоречива. В течение почти восьми лет экономика страны росла достаточно высокими темпами, несмотря на то, что внутренние и внешние условия развития модифицировались.

Экономический рост лесопромышленного комплекса отличался не только высокими объемами производимой продукции, но и качеством. Повышение качества роста выразилось в процессах ресурсосбережения, закрытии неэффективных производств, улучшении потребительских характеристик основной массы продуктов лесопереработки и качества услуг в этой отрасли, формировании новых высокотехнологических секторов.

Исходя из этого, можно сделать вывод, что механизмы, работающие на экономический подъем лесопромышленного комплекса России, достаточно сильны и могли бы компенсировать воздействие неблагоприятных факторов. В то же время мировой финансовый кризис, разразившийся в 2008 году, выявил ряд проблем, оставшихся нерешенными. Это прежде всего проблемы модернизации производства, капиталовложений и др. Некоторые из указанных проблем имеют тенденцию к обострению, что может в дальнейшем помешать лесопромышленному комплексу

Вологодской области в выходе из кризиса. Его последствия могут выразиться в целом ряде социально-экономических проблем: резком снижении



Прозоров Дмитрий Андреевич – учащийся Научно-образовательного центра ИСЭРТ РАН (ученик 10 класса, МОУ «Средняя общеобразовательная школа №16» г. Вологды).

конкурентоспособности лесопромышленной продукции, углублении дефицита трудовых ресурсов и, следовательно, в понижении уровня и качества жизни населения и т. д.

Анализ и оценка состояния лесопромышленного комплекса Вологодской области.

Лесной комплекс Российской Федерации, включающий в свой состав лесное хозяйство и лесопромышленные отрасли по заготовке и переработке древесины, занимает важное место в экономике страны. Леса России, один из важнейших возобновляемых природных ресурсов, составляют более четверти мировых запасов древесной биомассы и выполняют важнейшие средообразующие, средозащитные функции. Доля лесного комплекса в ВВП страны на конец 2007 года в объеме отгруженной продукции составляла 4,7%, в численности работающих в промышленности – 3,2%, в экспорте – 3,2%. Общий запас древесины в РФ составляет 82,1 млрд. м³, в том числе спелых и перестойных насаждений – 44,3 млрд. м³. На долю ценных хвойных пород приходится 77% общего запаса. Расчетная лесосека составляет 635 млн. м³, годичный прирост древесины – 993 млн. м³. Использование расчетной лесосеки в 2007 году – 29,4%. В целом лесные ресурсы РФ, возможные к эксплуатации, в экономически доступной зоне достигли 268 млн. м³ в год.

Лесосырьевые ресурсы Вологодской области. Вологодская область обладает одними из крупнейших в России лесосырьевыми ресурсами, которые на 1 января 2008 года занимали площадь 11 457,2 тыс. га (без лесов Минобороны) или 80% всей территории области. Общий запас древесины составляет 1 664,7 млн. м³. Из всей покрытой лесом площади на долю ценных насаждений приходится более 50%. Лесозаготовки осуществляются в объеме 12 568 тыс. м³, по рубкам главного пользования – 7 809,4 тыс. м³. Незначительное использование расчетной лесосеки указывает на огромный лесосырьевой потенциал Вологодской области в целом. В настоящее время на ее территории функционируют в основном 35 крупных и средних предприятий, производящих

Таблица 1. Земли лесного фонда Вологодской области [9]

Показатель	2002 г., тыс. га	2003 г. к 2002 г., в %	2007 г., тыс. га	2007 г. к 2002 г., в %
Общая площадь земель	14 453	100	14 453	100
В том числе лесного фонда	8 637	59,8	8 636	59,8

продукцию лесопереработки, производственные мощности которых загружены в среднем на 75,9%. Общий резерв отрасли по переработке древесного сырья составляет около 500 тыс. м³.

Анализируя данные *таблицы 1*, можно прийти к выводу, что площадь земель лесного фонда области в течение 2002 – 2007 гг. в целом остается неизменной. Однако следует отметить, что эта проблема связана в основном истощительным лесопользованием в прошедшие десятилетия. Фактическое отсутствие полноценного лесного хозяйства и отношение к лесу, как к месторождению древесины, привели к резкому сокращению доступных лесов. Значительные территории покрыты молодняками и средневозрастными насаждениями, не пригодными для сплошных рубок.

Исходя из вышеуказанного и учитывая, что лесной фонд является возобновляемым, необходимо считать важной задачей проведение лесовосстановительных и других работ в этом направлении (*табл. 2*).

Таблица 2. Проведение основных работ в лесном хозяйстве Вологодской области, тыс. га [9]

	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.
Лесовосстановительные работы	25	25,5	25,9	25,6	58,4	28,6
В том числе:						
– посадка/посев деревьев	7,2	6,8	6,8	4,5	4,5	4,6
– засеяно семенами древесных пород в питомниках, га	21	19	17	15	13	11
– ввод молодых насаждений в категорию ценных лесных насаждений	21,5	21,4	22,8	25,1	25	19,6
Вырублено леса всеми видами рубок, площадь, тыс. га	67,8	78,6	84,1	80,4	81,5	95,3
Заготовлено ликвидной древесины, тыс. плотных м ³	9 023	9 583	10 698	11 242	10 587	12 568
Лесоустройство	701	1 476	905	1 291	911	211

Данные таблицы показывают возрастающие объемы различных видов заготовки древесины, в то время как объемы работ по восстановлению (лесоустройству и лесовосстановлению) лесных ресурсов снижаются, что может привести в дальнейшем к их истощению.

За 2007 год общая площадь погибших насаждений составила 1 706 га (79,9% от уровня 2006 года), в том числе 1 681 га хвойных пород. Среди всех явлений, вызвавших гибель древостоев, наиболее губительными были воздействия неблагоприятных погодных условий – 866 га (в 3,2 раза больше, чем в 2006 году), 841 га хвойных пород.

Из данных *таблицы 3* видно, что продолжается безалаберное отношение к срубленному лесу, хотя и снизился показатель по уничтожению молодняка (на 12 га).

Погибло лесных насаждений от повреждений вредными насекомыми (стволовые вредители) на площади 544 га. В 2007 году ликвидированы очаги стволовых вредителей на площади 711 га. Всего площадь очагов вредителей и болезней леса на конец года составляла 2 434 га. Рубки ухода и выборочные санитарные рубки в 2007 году были проведены на территории 34,9 тыс. га (в 2006 г. – 28,6 тыс. га). В результате таких рубок было заготовлено 918 тыс. м³ ликвидной древесины (в 2006 – 643 тыс. м³).

На территории области в 2007 году произошло 72 лесных пожара (в 2006 году 221), из них 70 случаев по вине граждан. Средняя площадь одного пожара составляла 0,8 га (в 2006 году 1,6 га). Общая площадь, пройденная пожарами, – 65 га, из них лесные земли – 59 га. Объем сгоревшего и поврежденного леса на корню достиг 1 315 м³ древесины.

Таблица 3. Потери древесины при лесозаготовках
(по данным освидетельствования мест рубок) [9]

Показатель	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.
Остатки невывезенной древесины, подлежащей реализации, тыс. плотных м ³	27	23	15	16	12	23
Брошено древесины на местах рубок, тыс. плотных м ³	41	46	30	56	34	47
Уничтожено подроста и молодняка, га	333	259	134	113	95	83

Экспорт лесосырьевых ресурсов.

В общем объеме экспорта области третье место по стоимостному объему (удельный вес 8,7%) занимает торговля лесной продукцией. Экспорт древесины и изделий из дерева в 2007 г. составил 278 млн. долл. США, рост относительно 2006 года – 19%. Крупными покупателями лесопродукции являются Финляндия, Германия, Швеция, Эстония.

Большая часть продукции лесного комплекса вывозится за пределы области. Велика доля экспорта в отгрузке пиломатериалов (65,9%), клееной фанеры (61,2%), товарной целлюлозы (26,4%). Вывоз в другие регионы России преобладает в поставках древесностружечных плит (63,6%), бумаги (62,4%), картона (66,3%), клееной фанеры (33,8%). В структуре поставок лесопродукции по видам на местном рынке реализовано: деловой древесины 43,9%, древесностружечных плит – 36,4%, картона – 33,3%. Судя по данным *таблицы 4*, идет повышение уровня поставок по всем видам продукции.

Из данных *рисунка* видно, что в изучаемый период происходит постоянное возрастание объемов экспорта продуктов лесопользования.

В прошедшее десятилетие на экспорт шел только круглый лес, а в данный период экспортируются главным образом продукты лесопользования, в основном фанера, объемы экспорта которой увеличились на 67 883 м³.

Переработка древесных отходов.

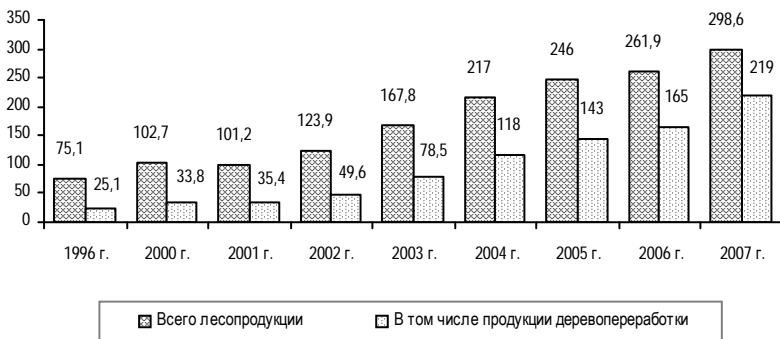
Лесосырьевой баланс в Вологодской области выглядит следующим образом: 22% (2 млн. м³) отходов и дровяной древесины формируется уже на стадии лесозаготовок; 11% (1 млн. м³) балансовой древесины – при разделке; более 2 млн. м³ составляют отходы лесопиления. Таким образом, ежегодно в регионе имеется более 5 млн. м³ сырья для химико-механической переработки. Из 15 крупных лесоперерабатывающих производств только два обеспечивают 80 – 100% переработку поступающего в производство леса. Важной задачей для повышения уровня переработки древесных отходов является создание эффективных производств по

Таблица 4. Структура поставок лесопродукции предприятиями-изготовителями Вологодской области, в % к итогу [9]

	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.
Деловая древесины	100	100	100	100	100	100
Рынок своей области	34,5	37,9	37	35,9	37,6	43,9
Другие регионы России	26,6	22,2	21,9	23,4	26,7	33,3
Экспорт	38,9	39,9	41,1	40,7	35,7	23,7
Пиломатериалы	100	100	100	100	100	100
Рынок своей области	43	31,4	24,5	22,2	18,9	23,5
Другие регионы России	16,8	11,7	14,3	8,8	7,9	10,6
Экспорт	39,9	56,9	61,2	69	73,2	65,9
Фанера клееная	100	100	100	100	100	100
Рынок своей области	8,2	4,5	2,7	2,7	4,3	5
Другие регионы России	47,6	53	43,3	42,3	41,2	33,8
Экспорт	44,2	42,5	53,9	54,9	54,5	61,2
Древесностружечная плита	100	100	100	100	100	100
Рынок своей области	69,5	32,9	38,8	37,8	35,1	36,4
Другие регионы России	30,4	67,1	61,2	62,2	64,9	63,6
Экспорт	0,1	-	-	-	-	-
Целлюлоза товарная	100	100	100	100	100	100
Рынок своей области	0,2	8,1	5,7	74,9	43,3	11,2
Другие регионы России	93,9	82,6	83	23,3	26,4	62,4
Экспорт	5,9	9,3	11,3	1,8	13,7	26,4
Бумага	100	100	100	100	100	100
Рынок своей области	0,2	8,1	5,7	74,9	43,3	11,2
Другие регионы России	93,3	82,6	83	23,3	43	62,4
Экспорт	5,9	9,3	11,3	1,8	13,7	26,4
Картон	100	100	100	100	100	100
Рынок своей области	26,9	13,7	14	30,9	63,8	33,3
Другие рынки России	72,9	86,3	85,9	68,7	36,2	66,3
Экспорт	0,2	-	0,1	0,4	-	0,4

переработке низкосортного древесного сырья на местах лесозаготовок либо на расстоянии от мест лесозаготовок, не превышающем рентабельность его перевозок. Вторая задача – оснащение (расширение) существующих производств дополнительными мощностями по дальнейшей переработке высвобождающихся производственных отходов.

Из данных *таблицы 6* следует, что объемы лесозаготовки по всем видам рубок неуклонно растут, а следовательно, повышается уровень продаж леса, в том числе и деловой древесины.



Динамика экспорта лесопродукции Вологодской области в 2007 году,
млн. долл.

Источник: Позгалев В.Е. О состоянии и перспективах развития лесопромышленного комплекса Вологодской области // Социально-экономические перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2008. – №3(3). – С. 23.

Таблица 5. Индексы производства продукции по видам экономической деятельности, в % [9]

	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.
Лесозаготовки	98,3	94,3	108,4	101,4	97,5	128,5
Обработка древесины и производство изделий из дерева	103,3	105,9	108,3	109,8	106,1	105,6
В том числе						
– распиловка и строгание древесины, пропитка древесины	112,2	105	ПО	107	102,6	114,2
– производство шпона, фанеры, плит, панелей	100,9	110,5	111,6	112,9	107,9	102
– производство деревянных строительных конструкций, включая сборные деревянные строения и столярные изделия	113,1	80,7	83,7	91,4	112,7	120
– производство деревянной тары	44	103,1	47,8	116,6	68	28,2
Производство целлюлозы, древесной массы, бумаги, картона и изделий	89,4	10,2	88,2	109,4	85,7	95,3
В том числе:						
– производство целлюлозы, древесной массы, бумаги и картона	85,7	4,6	92,9	74,4	85,7	130,8
– производство изделий из бумаги и картона	180,6	137,8	84,5	139,5	87,2	62,7

Лесной комплекс Вологодской области последнее десятилетие показал хорошие темпы роста. Но этот рост основан на экстенсивных факторах, на увеличении и без того большого разрыва

Таблица 6. Производство основных видов продукции по виду деятельности «Лесозаготовки» [9]

	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.
Заготовка древесины, тыс. плотных м ³	6 331,4	6 249	7 108	7 273,5	6 845,3	8 836,2
При проведении рубок:						
– главного пользования	6 045,1	5 994	6 770,9	6 734,4	6 110,8	7 809,4
– промежуточного пользования	75,7	119,3	169,9	232,9	250,7	418,5
– прочих рубок	201,6	180,9	167,3	306,2	485,9	608,4
Вывоз древесины, тыс. плотных м ³	6 763,8	6 388	6 891	6 966	6 864,4	8 855,4
Санитарные и прочие рубки	65	141,2	104,1	138,9	447,2	682,2
Лесоматериалы круглые (из общего количества вывоза древесины)	5 559	5 241,7	5 639,5	5 730	5 597,7	7 177,2
Хвойные	2 454,7	2 580	3 129,8	3 296,9	3 362,3	4 425,3
Лесоматериалы круглые (от рубок ухода за лесом, санитарных и прочих рубок)	49,1	99,3	73,6	97,5	276,3	404,9

между заготовкой и переработкой древесины, на ускоряющемся истощении лесосырьевой базы. Кризис 90-х годов XX в. внес коренные изменения в структуру производственной базы комплекса и его продукции. Результатом стали их примитивизация, дальнейшее снижение и так невысокой производительности труда, падение рентабельности производства ниже критического уровня, дробление производителей на мелкие фирмы, а лесосырьевых баз – на лоскуты, бесхозяйственное освоение лесосечного фонда, массовое банкротство предприятий, потеря инвестиционных средств, усиление горимости лесов и другие факторы, ведущие не к усилению, а к ослаблению лесного комплекса. В этих условиях областные власти искали эффективные формы управления и поворота развития в сторону рационального лесосбережения и лесопользования. Они пытались противостоять негативным факторам, выгоняя из леса откровенных лесопользователей-хищников, укрупняя лесосырьевые базы, директивно повышая степень переработки древесины.

Однако никакие декреты и распоряжения не заставят лесопользователей повернуться к ресурсосберегающему поведению, пока сами ресурсы предоставляются по бросовой цене. Решение указанных выше проблем лежит в значительной степени за

пределами самого лесного комплекса и компетенции руководства Вологодской области. А дальнейшее затягивание данных решений ведет лесной комплекс к экономической и экологической катастрофе.

Стало очевидным, что решение этих проблем лежит не только в экономической, но и прежде всего в социально-психологической плоскости. Здесь возникает очень важная проблема, которая нередко остается за пределами профессионального рассмотрения, – проблема изменения взглядов, мышления, психологии в отношении лесопользования, проблема полного перехода на платформу многофункционального, многоцелевого использования лесных ресурсов, понимания, что лесные ресурсы – основной капитал, основа благополучия всех, кто связан с лесным комплексом Вологодской области. Надо воспитать новое поколение специалистов.

Необходимость перехода к новому, многоцелевому, системному взгляду на лес совпала с необходимостью ломки профессиональной психологии еще с одной точки зрения. Многие годы Вологодскую область рассматривали как огромную лесную кладовую, из которой можно беспрерывно черпать древесину хорошего качества. В последние годы совершен резкий поворот: все стали утверждать, что леса нет, он весь уничтожен. Но статистика говорит иное: область останется многолесной – существуют большие массивы лесов, содержащие огромные массы лесной органики. Размеры лесного покрова области остаются значительными даже после введения поправок на намеренные приписки и системные ошибки инвентаризации. Существует и другой миф, будто продукты лесопереработки ЛПК области никому не нужны, а главная товарная ценность лесов – сырая, необработанная древесина. Однако лес – возобновимый ресурс, и это восстановление идет в области непрерывно.

Сегодня леса области сильно изменены, а пользоваться ими в новом качестве лесной комплекс не готов. Отрицательное воз-

действие на лес освоения, в первую очередь лесопромышленного, было изначально заложено несоответствием технологий освоения лесных ресурсов их состоянию.

По словам начальника Департамента лесного комплекса Вологодской области д.э.н. *В.В. Грачева*, разрыв между технологиями и состоянием лесных ресурсов настолько увеличился, что стал далее нетерпимым. Он требует смены типа лесопользования и смены отношения к ценности лесных ресурсов. Чтобы перейти к новому типу лесного хозяйствования, нужна коренная ломка взглядов, понятий, всего профессионального менталитета. Без этого вложение дополнительных средств на приобретение нового оборудования и технологий не только не решит проблему, но и будет неэффективным. Новые подходы позволят продолжать заготавливать древесину в большинстве мест области. Но это возможно только в том случае, если будут изменены в корне методы хозяйствования. Если будут внедрены технологии заготовок и переработки, которые дают возможность забирать с лесосеки 75% древесины. Тогда можно будет получать еще много лесных продуктов, ибо расчетная лесосека и потенциальная продуктивность угодий освоены отнюдь не по максимуму. Самым главным критерием оценки лесопользования в области является не то, **сколько** используется, а **как** это делается.

ЛИТЕРАТУРА

1. Анализ производственно-финансовой деятельности предприятий ЛПК за 1996 год. – Вологда, 1997. – 177 с.
2. Анализ производственно-финансовой деятельности предприятий ЛПК за 1998 год. – Вологда, 1999. – 180 с.
3. Анализ состояния Гослесфонда и наличия малоценных насаждений Вологодской области. В. 3-х кн. Кн.1. Объяснительная записка с приложениями. – Вологда, 2001. – 160 с.
4. Анализ состояния Гослесфонда и наличия малоценных насаждений Вологодской области. В 3-х кн. Кн.3. Сортиментная структура малоценных насаждений. – Вологда, 2001. – 174 с.
5. Грачев, В.В. Лесной комплекс Вологодской области: проблемы и решения / В.В. Грачев // Экономические и социальные перемены в регионе: факты, тенденции, прогноз / ВНКЦ ЦЭМИ РАН. – 2009. – Вып. 46. – С. 21-29.

6. Индикативное прогнозирование развития регионального лесопромышленного комплекса: препринт. – Вологда: ВНКЦ ЦЭМИ РАН, 2000. – 59 с.
7. Леса и лесное хозяйство Вологодской области. – Вологда: Северо-Западное книжное изд-во, 1971. – 208 с.
8. Лесной комплекс Вологодской области: вчера, сегодня, завтра. – Вологда: Вологодский лес, 2003. – 200 с.
9. Лесной комплекс регионов Северо-Западного федерального округа: стат. сб. / Росстат; Вологдастат. – Вологда, 2008.
10. Лесной экономический вестник // 2000. – №4. – 48 с.
11. Лесной экономический вестник // 2000. – №1. – 40 с.
12. Лесопромышленный комплекс: проблемы и решения. – 2-е изд., доп. – Вологда: ВНКЦ ЦЭМИ РАН, 1999. – 56 с.
13. Лесопромышленный комплекс: проблемы и решения. – Вологда: ВНКЦ ЦЭМИ РАН, 1997. – 52 с.
14. Динамика работы ЛПК Вологодской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.booksite.ru
15. Новый ЛПК Вологодской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.forestmachines.ru
16. ЛПК Вологодской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: drevesina.com
17. Маркетинговые исследования ЛПК Вологодской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.restko.ru
18. Официальный сайт Правительства Вологодской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: vologda-oblast.ru

Р.Ю. Селименков

*Научный руководитель – к.э.н., ведущий научный сотрудник ИСЭРТ РАН
М.Ф. Сычев*

СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЛЕСНОГО КОМПЛЕКСА ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Социально-экономическое развитие Вологодской области неразрывно связано с расширением и рациональным использованием имеющихся в регионе природных ресурсов. Главным из них являются леса.

Вологодская область занимает третье место в Северо-Западном федеральном округе по лесопокрытой площади и запасу древесины (*табл. 1*). Область обладает значительным лесоресурсным потенциалом, который при рациональной эксплуатации может являться объектом устойчивого лесопользования.

Лесной комплекс области играет существенную роль в структуре производства продукции лесного сектора экономики Северо-Западного федерального округа и России (*табл. 2*).

В лесопромышленном комплексе СЗФО доля Вологодской области составляет 22,5% в вывозке древесины, 19,7% в производстве пиломатериалов, 23,2% – фанеры, 29,6% – древесностружечных плит и 34,2% – древесноволокнистых плит.

Региональный лесопромышленный комплекс в период с 2003 по 2007 год развивался поступательно. В структуре товарной продукции более активно развивалась лесозаготовительная и деревообрабатывающая отрасли, в которых прирост производства составил более 30%.



Селименков Роман Юрьевич – младший научный сотрудник ИСЭРТ РАН.

**Таблица 1. Площадь лесного фонда и запасы древесины в регионах
СЗФО на 01.01.2007 г.**

Регион	Лесопокрытая площадь, тыс. га	Общий запас древесины, млн. куб. м	В том числе хвойные породы, млн. куб. м	Спелые и перестойные леса, млн. куб. м	В % к общему запасу древесины
Республика Коми	30 043,0	3 021,9	2 531,0	2 169,0	71,8
Архангельская обл.	20 455,6	2 270,3	1 926,8	1 605,1	70,7
Вологодская область	10 045,7	1 676,1	869,6	924,2	55,1
Республика Карелия	9 256,0	965,9	848,5	437,9	45,3
Мурманская обл.	5 117,3	226,5	192,7	136,3	60,2
Ленинградская обл.	4 527,4	796,6	482,2	344,4	43,2
Новгородская обл.	3 467,9	591,4	217,7	255,1	43,1
Псковская обл.	2 040,5	322,8	132,5	83,6	25,9
Калининградская обл.	236,7	47,1	13,8	8,4	3,6

**Таблица 2. Производство основных видов лесобумажной продукции
в Вологодской области, СЗФО, Российской Федерации**

Административная единица	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2007 г. к 2003 г., %
<i>Вывозка древесины, млн. куб. м</i>						
Вологодская область	6,4	6,9	6,9	6,9	8,8	137,5
СЗФО	32,2	36,4	35,9	34,7	39,1	121,4
РФ	105	112,2	105,4	115,6	134,0	127,6
<i>Пиломатериалы, млн. куб. м</i>						
Вологодская область	0,9	1	1	1,1	1,2	133,3
СЗФО	5,4	5,9	6	6,3	6,1	113,0
РФ	20,2	21,6	20,8	22,5	24,3	120,3
<i>Фанера, тыс. куб. м</i>						
Вологодская область	149,2	165,9	189,9	221,8	229,8	154,2
СЗФО	763	853,2	941,1	963,3	989,7	129,7
РФ	1 978	2 245	2 550	2 598	2 777	140,4
<i>ДСП, тыс. усл. куб. м</i>						
Вологодская область	334,7	384	446,1	440,4	427,7	127,8
СЗФО	840	932	960,3	1 170,7	1 446,2	172,2
РФ	3 198	3 603	4 046	4 594	5 501	172,0
<i>ДВП, млн. усл. кв. м</i>						
Вологодская область	25,4	26,3	25,5	23,6	28,8	113,4
СЗФО	64,2	71,1	77	77,9	84,1	131,0
РФ	325	347	413	439	481	148,0
<i>Бумага и картон, тыс. т</i>						
Вологодская область	43,4	31,6	21,3	67,2	86,1	198,2
СЗФО	2 194	2 376,8	2 451,7	4 283	4 357,6	198,6
РФ	3 682	3 900	3 969	7 451	7 582	205,9

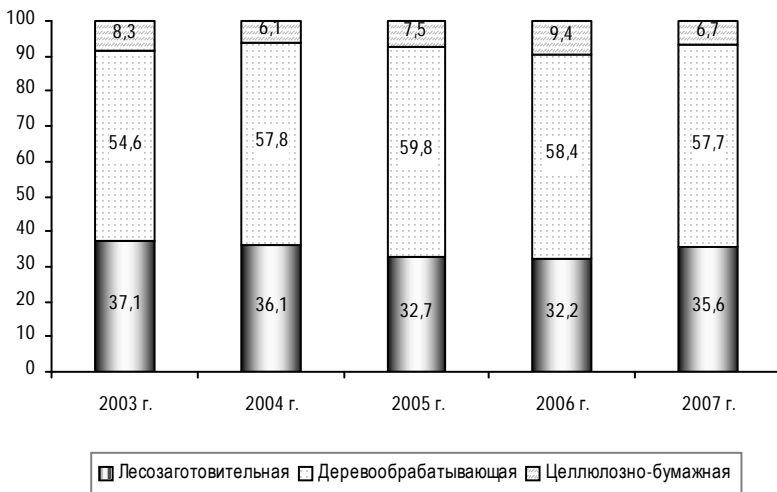
Таблица 3. Динамика производства лесобумажной продукции в ЛПК Вологодской области

Отрасль	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.
<i>Объем товарной продукции в сопоставимых ценах, млрд. руб.</i>					
ЛПК, всего	9,9	10,6	11,3	11,7	13,1
Лесозаготовительная	3,7	4,0	4,1	4,0	5,1
Деревообрабатывающая	5,4	5,8	6,4	6,8	7,2
Целлюлозно-бумажная и лесохимическая	0,8	0,7	0,8	0,7	0,6
<i>Индекс физического объема, в % к 2003 году</i>					
ЛПК, всего	100,0	107,1	114,3	117,8	132,7
Лесозаготовительная	100,0	108,4	109,9	107,2	137,7
Деревообрабатывающая	100,0	108,3	118,9	126,2	133,2
Целлюлозно-бумажная и лесохимическая	100,0	88,2	96,5	82,7	78,8
<i>Товарность одного куб. м вывезенной древесины, долл. США/куб. м</i>					
ЛПК, всего	57,3	56,9	60,7	62,6	55,3
<i>Индекс товарности одного куб. м вывезенной древесины, в % к 2003 году</i>					
ЛПК, всего	100,0	99,3	106,0	109,3	96,5

В целлюлозно-бумажном производстве области индекс физического объема продолжает снижаться (табл. 3). Этим фактом объясняется низкая товарность одного куб. м вывезенной древесины. Данный показатель в 2007 г. составлял всего 55 долл. США (для сравнения: в Финляндии – 500 долл./куб. м).

Одним из основных условий прогрессивного развития лесного комплекса является опережающее введение мощностей по производству продукции с высокой добавленной стоимостью (целлюлоза, бумага, картон, фанера, плита, мебель и др.). Однако за анализируемый период позитивных изменений в структуре лесобумажного производства области не произошло (рисунк).

Так, доля перерабатывающих производств в объеме выпуска лесобумажной продукции в 2007 г. по сравнению с 2003 г. увеличилась на 1,5%, но обеспечено это было в основном за счет увеличения удельного веса механической обработки древесины на 3,1% при падении на 1,6% удельного веса химической переработки древесины в составе лесобумажной продукции. Доля лесозаготовительной отрасли в структуре производства хотя и имеет тенденцию к снижению, все еще остается высокой – 35,6% в 2007



Отраслевая структура производства промышленной продукции ЛПК Вологодской области, %

году. Для сравнения: уровень лесозаготовок в развитых лесопромышленных странах не превышает 20% общего объема производства лесопродукции.

Характеристика структуры и динамика лесобумажного производства зависит от уровня использования трудовых ресурсов и производственной базы. Интегральная эффективность использования трудовых ресурсов прежде всего выражается производительностью труда.

В 2007 году темп роста производительности труда в сопоставимых ценах к 2006 году составил 115,1%, что выше среднегодового темпа за рассматриваемый период (107,8%) на 7,3% (табл. 4).

Мотивация труда определяется ростом заработной платы. За период 2003 – 2007 гг. в целом по ЛПК среднегодовой темп роста заработной платы составил 122,6%, опередив среднегодовой темп роста производительности труда на 14,8%. Это опережение сложилось в основном за счет лесозаготовительной подотрасли, в которой среднегодовой темп роста производительности труда отставал от темпа роста заработной платы на 19,3%.

Таблица 4. Динамика роста производительности труда, средней заработной платы, фондовооруженности в ЛПК Вологодской области

Отрасль	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	Среднегодовой темп роста за период 2003 – 2007 гг., %
<i>Темп роста производительности труда в сопоставимых ценах, в % к предыдущему году</i>						
ЛПК, всего	106,5	115,8	99,7	103,0	115,1	107,8
Лесозаготовительная	105,3	118,8	89,1	93,3	129,5	106,1
Деревообрабатывающая	107,2	113,0	108,4	109,1	111,0	109,7
Целлюлозно-бумажная и лесохимическая	85,8	107,4	119,8	96,7	94,2	100,1
<i>Темп роста заработной платы, в % к предыдущему году</i>						
ЛПК, всего	124,5	122,2	115,5	123,5	127,6	122,6
Лесозаготовительная	122,3	125,9	114,9	134,7	129,9	125,4
Деревообрабатывающая	126,7	119,0	118,7	116,2	125,3	121,1
Целлюлозно-бумажная и лесохимическая	118,1	105,2	116,9	120,6	125,4	117,0
<i>Темп роста фондовооруженности, в % к предыдущему году</i>						
ЛПК, всего	183,6	125,8	123,3	85,8	120,8	124,2
Лесозаготовительная	130,7	128,1	118,4	126,4	109,9	122,5
Деревообрабатывающая	66,9	162,5	139,5	119,4	122,9	117,4
Целлюлозно-бумажная и лесохимическая	215,2	123,1	122,3	79,3	123,0	125,9

Прирост производительности труда произошел прежде всего за счет опережающего темпа роста фондовооруженности над темпами роста объемов выпуска товарной продукции и за счет снижения численности персонала (табл. 5).

Значительное влияние на увеличение производительности труда оказывают динамика и качество основных производственных фондов, а также полнота использования производственных мощностей (табл. 6).

Так, износ основных фондов по видам экономической деятельности составляет 51,6% в лесозаготовке, 31,5% в обработке древесины и производстве изделий из дерева, 75,8% в целлюлозно-бумажном производстве.

Таблица 5. Среднесписочная численность работников по видам экономической деятельности, тыс. чел.

Отрасль	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2007 г. к 2003 г., %
ЛПК, всего	40,1	37,1	32,1	28,0	27,4	68,4
Лесозаготовительная	20,6	18,8	16,3	12,8	12,8	62,2
Деревообрабатывающая	16,7	16,0	14,0	12,5	11,9	71,4
Целлюлозно-бумажная и лесохимическая	2,8	2,3	1,8	2,6	2,7	95,5

**Таблица 6. Наличие и движение основных фондов в ЛПК
Вологодской области**

Показатель	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.
<i>Лесозаготовки</i>					
Наличие основных фондов, млн. руб.	2 184	2 554	2 621	2 609	2 922
Коэффициент обновления, %	15,6	11,3	9,8	8,1	20,5
Коэффициент ликвидации, %	1,8	3	3,7	2,1	2,9
Степень износа, %	43,5	41	48,5	52,4	51,6
<i>Обработка древесины и производство изделий из дерева</i>					
Наличие основных фондов, млн. руб.	1 549	2 412	2 945	3 148	3 681
Коэффициент обновления, %	23,7	24,7	15,1	18,5	17,6
Коэффициент ликвидации, %	1,1	1,2	1,6	1	1
Степень износа, %	24,3	33,8	33,1	31	31,5
<i>Производство целлюлозы, древесной массы, бумаги, картона</i>					
Наличие основных фондов, млн. руб.	3 916	3 961	3 791	4 413	5 494
Коэффициент обновления, %	1,7	6	0,8	3,5	2,8
Коэффициент ликвидации, %	0,1	0,04	-	0,2	0,5
Степень износа, %	82,3	83,4	88,3	83,4	75,8

Производственные мощности по выпуску некоторых видов лесопродукции в 2007 г. использовались практически полностью: по вывозке древесины – на 87,1%, производству фанеры – 98,5%, производству древесностружечных плит – 96,6%, технологической щепы – на 85,7%. Однако недоиспользованы мощности по производству пиломатериалов – на 55,1%, целлюлозы (по варке) – 30,5% и бумаги – на 38,1%.

Ухудшение состояния производственных фондов вызвано главным образом недостаточностью инвестиций, являющихся ключевым фактором развития лесопромышленного производства. Инвестиционная деятельность в лесном комплексе характеризуется показателями, приведенными в *таблице 7*.

Сумма инвестиций в ЛПК области выросла к уровню 2003 г. в 4 раза и составила в 2007 г. 2452,2 млн. руб. При этом 95% общего объема инвестиций было направлено в лесозаготовительное и деревообрабатывающее производства и лишь 5% – в целлюлозно-бумажное и лесохимическое производства.

Существенное влияние на развитие лесопромышленного производства оказывает спрос на мировых рынках лесопродукции, который формирует объем и структуру экспорта лесобумажной продукции.

Таблица 7. Динамика инвестиций в ЛПК Вологодской области

Показатель	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2007 г. к 2003 г.
Объем инвестиций млн. руб., в действовавших ценах	618,6	721,4	1 002	939,7	2 452,2	в 4 раза
В % к предыдущему году	130	77,6	138,9	93,8	в 2,5 раза	-
<i>В том числе объем инвестиций в производство, млн. руб.</i>						
Лесозаготовительное и деревообрабатывающее	562,3	711,8	993,5	853,1	2 331,3	в 4 раза
Целлюлозно-бумажное и лесохимическое	56,3	9,6	8,5	86,6	120,9	в 2 раза

Объем экспорта продукции ЛПК в 2007 г. составил 3183 млн. долларов, что превышало уровень 2006 года на 21,7%, а уровень 2003 года – в 2 раза (табл. 8).

В последние годы происходит медленное смещение экспорта в сторону увеличения поставок продукции с более высокой добавленной стоимостью. Так, в 2007 году удельный вес круглых лесоматериалов в валютной выручке составлял 27%, что ниже уровня 2003 г. на 27,5%.

В целом доля деревоперерабатывающих производств в валютной выручке в 2007 году увеличилась по сравнению с 2003 годом на 27,5% и составила 73%.

Следует отметить и позитивные сдвиги в структуре экспорта ЛПК: наиболее экспортоориентированными стали деревообрабатывающие производства. Так, удельный вес экспортной продукции в ЛПК в 2007 г. составил: по пиломатериалам – 65,9% (2003 г. – 39,5%), по фанере – 61,2% (2003 г. – 42,5%), по товарной целлюлозе – 26,4% (2003 г. – 9,3%; табл. 9).

Таблица 8. Динамика и структура валютной выручки от экспорта лесобумажной продукции ЛПК Вологодской области

Показатели	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	(+,-) 2007 г. к 2002 г., %
Валютная выручка, млн. долл. США, всего	1 568,1	2 741,9	3 179,5	2 615,7	3 183	в 2 раза
В % к предыдущему году	118,0	174,9	116,0	82,3	121,7	-
<i>В том числе по видам деятельности, %</i>						
Лесозаготовительная	54,5	47,6	43,7	37,3	27,0	-27,5
Деревоперерабатывающая	45,5	52,4	56,3	62,7	73,0	27,5

Таблица 9. Удельный вес экспортной продукции в производстве ЛПК, %

Виды продукции	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	(+,-) 2007 г. к 2003 г.
Деловая древесина	41,7	39,8	40	35,7	23,7	-18
Пиломатериалы	39,5	36,1	47	73,2	65,9	26,4
Клееная фанера	42,5	53,9	54,9	54,5	61,2	18,7
Товарная целлюлоза	9,3	11,3	1,8	13,7	26,4	17,1
Бумага и картон	-	0,1	0,4	-	0,4	0,4

Таким образом, анализ показал, что лесопромышленный комплекс области находится в относительно устойчивом состоянии, большинство выявленных тенденций имеют характер стабилизирующегося роста, однако можно отметить ряд причин, затрудняющих развитие комплекса.

1. Объективные причины:

- нарушение системы управления отраслью в рамках Российской Федерации, что привело к разрушению централизованной системы финансирования и нарастанию фрагментарности комплекса;

- недостаточный уровень инвестиций для проведения коренного обновления и модернизации производства;

- низкий уровень цен на мировом рынке, снижение внутренних цен, введение квот на поставляемые балансы, интенсивный рост цен на энергоносители: нефть, газ, электроэнергию;

- сезонность лесозаготовительного производства и недостаточное количество лесовозных дорог.

2. Субъективные причины:

- высокий уровень износа основных фондов предприятий лесопромышленного комплекса – на 50–70%;

- низкая инновационная активность предприятий;

- низкий уровень менеджмента, который не всегда позволяет сформулировать бизнес-идею, составить бизнес-план, построить правильную систему подготовки кадров и отношений с местными органами власти;

- неспособность самостоятельно сформировать рынок сбыта и партнерские отношения;

- нерациональное использование основных фондов;

- значительная доля транзакционных издержек в себестоимости продукции.

3. Основные проблемы общеорганизационного характера:

- чрезмерная ориентация лесного комплекса на бюджетное финансирование, что затормозило движение предприятий к внедрению принципов саморазвивающегося бизнеса;

- недостаточность реальных действий к внедрению нетрадиционных схем финансирования: лизинга, поставок оборудования с рассрочкой платежа и расчетом продукцией по рыночным ценам и т. д.;

- отсутствие четкой системы создания условий инвестиционной привлекательности ЛПК;

- необходимость совершенствования системы подготовки кадров и их закрепления на предприятиях лесного комплекса;

- отсутствие экономического интереса к интеграционному процессу у крупных и средних лесопромышленников;

- отсутствие эффективного механизма упрочнения связей лесопромышленников с производителями техники и оборудования;

- отсутствие мер по стимулированию инновационной активности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Лесной комплекс регионов Северо-Западного федерального округа: стат. сб. / Росстат; Вологдастат. – Вологда, 2008.

2. Разработка основных стратегических направлений развития лесопромышленного комплекса Вологодской области до 2020 года: отчет о НИР ВНКЦ ЦЭМИ РАН, 2007.

3. Селименков, Р.Ю. Резервы роста конкурентоспособности лесного комплекса / Р.Ю. Селименков // Экономические и социальные перемены в регионе: факты, тенденции, прогноз / ВНКЦ ЦЭМИ РАН. – 2007. – Вып. 44. – С. 43-49.

Т.Г. Смирнова

Научный руководитель – д.э.н., проф. ВоГТУ Е.С. Губанова

ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ

В 2008 г. внешнеторговые связи Вологодской области имели положительную динамику. По сравнению с 2007 г. внешнеторговый оборот увеличился на 50,6%, экспорт – 54,8%, импорт – на 18,4% (в 2007 г. по сравнению с 2006 г. рост на 23, 22 и 28% соответственно). Отметим, что в период с 2001 по 2008 г. включительно сокращение экспорта и импорта наблюдалось лишь однажды: в 2006 г. по сравнению с 2005 г. экспорт уменьшился на 18%, а импорт в 2005 г. по сравнению с 2004 г. – на 13%. Все остальное время имел место устойчивый рост как в целом внешнеторгового оборота области, так и экспорта и импорта в частности. Сокращение экспорта в 2006 г. произошло прежде всего за счет снижения объемов вывоза за рубеж основного экспортного товара – стали, а также падения цен на металлы. Сыграло негативную роль и то, что в 2005 году на внешние рынки вышел со своей металлургической продукцией Китай, в результате чего вологодский экспорт металла в эту страну стал тогда минимальным, да и другие рынки, на которые поставлялась продукция, оказались занятыми (рис. 1).

Для оценки эффективности внешнеторговых связей региона России необходимо рассчитать комплекс следующих показателей.

1. Прежде всего, это *региональная внешнеторговая квота*, представляющая собой отношение величины внешнеторгового оборота региона к объему его ВРП. Для этого рублевый ВРП был пере-



Смирнова Татьяна Геннадьевна – старший лаборант ИСЭРТРАН.

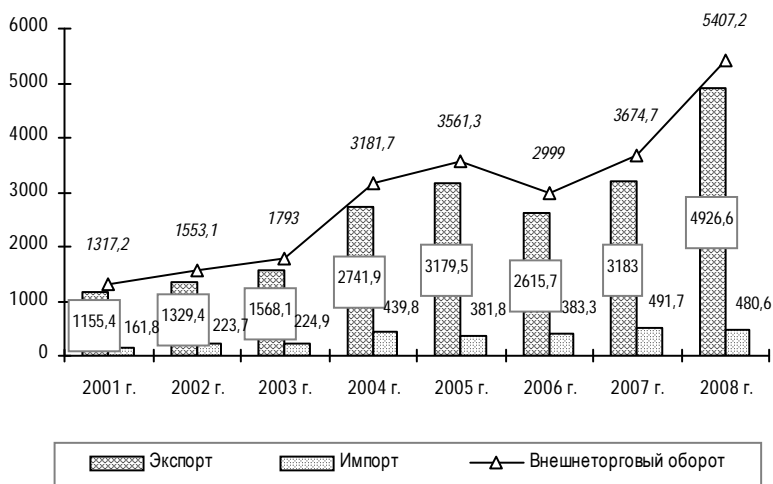


Рис. 1. Внешнеторговый оборот Вологодской области в 2001 – 2008 гг., млн. долл.

считан в доллары США с учетом паритета покупательной способности (ППС) российской и американской валют: он, в отличие от биржевого курса, отражает разницу в уровне цен в двух странах. Источник информации о ППС и ВВП стран по паритету покупательной способности – база данных Международного валютного фонда, которая, в свою очередь, опирается на статистику Всемирного банка.

В 2006 году внешнеторговая квота Вологодской области составляла 15,6%. По данному показателю область занимала предпоследнее место среди других регионов Северо-Западного федерального округа (СЗФО). Причем в 2005 году квота составляла 17,2%. Таким образом, в отличие от всех остальных регионов СЗФО (табл. 1), в которых наблюдалось усиление интернационализации хозяйственной жизни, в Вологодской области произошел обратный процесс.

Отметим, что общий объем внешнего товарооборота региона со всем мировым сообществом – количественный показатель, который не дает представления о качественном развитии внешнеторговой деятельности (ВТД) региона. Для этой цели рассчитаем удельный вес экспорта и импорта в ВРП Вологодской области.

**Таблица 1. Внешнеторговая квота регионов
Северо-Западного федерального округа, %**

Регион СЗФО	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.
Калининградская область	33,3	38,3	47,3	56,7	64,8	81,0
Ленинградская область	26,0	24,7	29,0	40,3	46,2	51,8
г. Санкт-Петербург	17,1	16,1	19,7	24,3	25,4	41,0
Мурманская область	11,5	10,4	13,8	13,8	14,1	22,3
Псковская область	8,9	8,6	9,0	13,3	16,1	18,9
Республика Карелия	15,1	13,4	16,0	18,2	16,0	18,8
Новгородская область	10,6	12,4	14,3	14,9	16,9	16,0
Вологодская область	12,8	13,9	12,4	17,5	17,2	15,6
Архангельская область	8,8	8,8	7,9	6,9	7,6	11,8
Республика Коми	10,7	12,7	13,8	7,1	6,6	6,5

2. *Удельный вес экспорта в ВРП* рассчитывается путем отношения величины всего экспорта региона на мировой рынок к объему ВРП. Полученный таким образом итог является реальным показателем участия региона в международном разделении труда (МРТ), представляя собой долю ресурсов отдельного региона, действительно вовлеченных в процесс международного разделения труда (табл. 2).

Наибольшую степень зависимости производства региональной экономики от сбыта своих товаров на рынках зарубежных стран демонстрирует Ленинградская область (30,7%), а наименьшую – Республика Коми (5,37%). Сильно зависимыми от экспорта регионами СЗФО являются Мурманская область и г. Санкт-Петербург. Вологодская область имеет средние показатели (13,4%),

**Таблица 2. Удельный вес экспорта регионов
Северо-Западного федерального округа в их ВРП, %**

Регион СЗФО	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.
Ленинградская область	18,85	17,1	19,6	28,02	30,25	30,7
Мурманская область	9,38	8,73	11,1	12,36	12,06	20,9
г. Санкт-Петербург	5,58	4,17	6,44	8,81	8,35	19,3
Республика Карелия	12,56	10,7	12,4	14,81	13,52	16
Калининградская область	9,383	7,66	8,67	9,86	11,96	15,8
Вологодская область	11,39	12,1	11	15,54	15,56	13,4
Новгородская область	7,71	9,04	9,37	10,8	12,15	12,4
Псковская область	3,65	3,53	3,72	6,5	8,9	9,65
Архангельская область	7,44	7,2	6,82	5,96	6,77	9,49
Республика Коми	9,75	11,7	12,1	5,96	4,97	5,37

при этом степень зависимости ее экономики от экспорта примерно одинакова на протяжении всего исследуемого периода. Это свидетельствует об устойчивой возможности региона производить определенное количество конкурентоспособной продукции для продажи на мировом рынке.

3. Важным показателем, применяемым для измерения степени вовлечения всех ресурсов отдельного региона в систему МРТ, является *коэффициент опережения темпом роста регионального экспорта темпов роста ВРП* (табл. 3).

На основе сравнения темпов роста экспорта с темпами роста ВРП можно судить о тенденциях изменения степени участия Вологодской области в мировом разделении труда. Прежде всего, необходимо отметить, что по итогам 2006 года по сравнению с 2005 годом во всех регионах Северо-Запада, за исключением Вологодской области (0,86), темпы роста регионального экспорта обгоняли темпы роста ВРП. Наиболее активно в системе МРТ задействованы ресурсы Санкт-Петербурга (2,32), т.к. у него этот коэффициент выше, чем у других регионов СЗФО.

Опережающий рост темпа валового экспорта Вологодской области по сравнению с темпом роста ВРП проявляется с недостаточной последовательностью, единой тенденции нет, т.е. налицо определенные неиспользованные возможности для дальнейшего включения ресурсов региона в систему МРТ. Кроме того, отставание темпа роста экспорта от темпа роста общего объема произведенных товаров и услуг по итогам 2006 года в сравнении с 2005 годом свидетельствует об ослаблении процесса втягивания ресурсов региона в систему международного разделения труда.

Таблица 3. **Индексы опережения темпом роста экспорта темпов роста ВРП в регионах Северо-Западного федерального округа**

Регион СЗФО	2002/01	2003/02	2004/03	2005/04	2006/05
г. Санкт-Петербург	0,75	1,55	1,37	0,95	2,32
Мурманская область	0,93	1,27	1,12	0,98	1,73
Архангельская область	0,97	0,95	0,87	1,14	1,40
Калининградская область	0,82	1,13	1,14	1,21	1,32
Республика Карелия	0,85	1,17	1,19	0,91	1,18
Республика Коми	1,20	1,04	0,49	0,83	1,08
Псковская область	0,97	1,06	1,75	1,37	1,08
Новгородская область	1,17	1,04	1,15	1,12	1,02
Ленинградская область	0,91	1,15	1,43	1,08	1,01
Вологодская область	1,06	0,91	1,41	1,00	0,86

4. Стабильность социально-экономического развития всех экспортоориентированных регионов в значительной степени зависит от импорта не производимых в данном регионе товаров. Насколько сильна эта зависимость, а также качество этой зависимости можно определить, если рассчитать *удельный вес регионального импорта в ВРП* – отношение валового импорта региона к его ВРП за соответствующий период в процентах (табл. 4).

Экономика Вологодской и Мурманской областей, так же как республик Коми и Карелия, минимально зависит от импорта – доля импортных поставок в их ВРП занимает 1-2%. Значительную зависимость от импортных сделок демонстрируют Ленинградская (21,1%) и Калининградская (65,2%) области, город Санкт-Петербург (21,6%).

Данный коэффициент можно сопоставить с удельным весом экспорта в ВРП и таким образом установить соотношение между экспортом и импортом. Показатели экспорта и импорта могут быть равны, но чаще всего эти величины не совпадают, что свидетельствует о неравномерности внешнеторговой деятельности региона. Говорить о равномерности внешнеторговой деятельности региона можно лишь применительно к Санкт-Петербургу и Псковской области, в которых в 2006 году удельный вес импорта в ВРП составил 21,6 и 9,26%, а экспорта – 19,3 и 9,65% соответственно. Во всех остальных регионах СЗФО наблюдается неравномерность во внешнеторговой деятельности, включая Вологодскую область, где удельный вес экспорта превышает удельный вес импорта в 6,3 раза.

Таблица 4. Удельный вес импорта в ВРП регионов
Северо-Западного федерального округа, %

Регион СЗФО	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.
Калининградская область	23,9	30,6	38,6	46,8	52,83	65,2
г. Санкт-Петербург	11,6	11,9	13,3	15,5	17,08	21,6
Ленинградская область	7,2	7,64	9,35	12,2	15,94	21,1
Псковская область	5,29	5,04	5,3	6,79	7,215	9,26
Новгородская область	2,93	3,37	4,96	4,05	4,756	3,69
Республика Карелия	2,59	2,7	3,51	3,36	2,484	2,8
Архангельская область	1,31	1,62	1,05	0,93	0,865	2,34
Вологодская область	1,45	1,76	1,41	1,96	1,621	2,14
Мурманская область	2,1	1,69	2,76	1,42	2,05	1,46
Республика Коми	0,99	0,93	1,64	1,1	1,601	1,12

5. Для измерения степени включенности региона в МРТ применяется коэффициент опережения темпом роста импорта темпов роста ВРП. В отличие от коэффициента удельного веса импорта в ВРП, этот показатель дает представление о тенденциях развития импорта, о степени зависимости региональной экономики от закупок товаров за рубежом.

Из данных таблицы 5 видно, что динамика индекса опережения темпом роста импорта темпов роста ВРП Вологодской области меняется каждый год (2002/01– 1,22, 2003/02 – 0,80, 2004/03 – 1,39, 2005/04 – 0,83, 2006/05 – 1,32). Так же обстоят дела с индексом Мурманской и Новгородской областей, Республики Коми. В остальных регионах СЗФО данный индекс более стабилен, что говорит об устойчивой зависимости региональных экономик от закупок товаров за рубежом.

6. Из теории внешней торговли известно, что чем более значительное место в составе экспортируемой продукции международно специализирующихся отраслей занимают изделия передовых отраслей обрабатывающей промышленности, тем более прогрессивный характер носит международная специализация и тем выше ее реальный уровень. И наоборот, явное преобладание в экспорте продукции добывающих отраслей и сельского хозяйства – свидетельство обычно пассивной роли региона в МРТ, относительной отсталости его международной специализации.

Чтобы определить, насколько специализирована внешняя торговля региона, необходимо рассчитать индекс специализации

Таблица 5. Индексы опережения темпом роста импорта темпов роста ВРП в регионах Северо-Западного федерального округа

Регион СЗФО	2002/01	2003/02	2004/03	2005/04	2006/05
Архангельская область	1,24	0,65	0,89	0,93	2,70
Вологодская область	1,22	0,80	1,39	0,83	1,32
Ленинградская область	1,06	1,22	1,31	1,30	1,32
Псковская область	0,95	1,05	1,28	1,06	1,28
г. Санкт-Петербург	1,03	1,11	1,17	1,10	1,27
Калининградская область	1,28	1,26	1,21	1,13	1,23
Республика Карелия	1,04	1,30	0,96	0,74	1,13
Новгородская область	1,15	1,47	0,82	1,17	0,78
Мурманская область	0,80	1,64	0,51	1,44	0,71
Республика Коми	0,94	1,77	0,67	1,45	0,70

**Таблица 6. Индексы специализации внешнеторговой деятельности
Вологодской области**

Товарная номенклатура	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.
Древесина и изделия из нее	0,976	0,973	0,967	0,972	0,980	0,971	0,995
Черные и цветные металлы	0,961	0,943	0,960	0,967	0,969	0,951	0,986
Химическая продукция	0,835	0,817	0,822	0,862	0,901	0,896	0,977
Топливо-энергетическая продукция	0,922	0,906	0,896	0,879	0,873	0,827	0,969
Машиностроительная продукция	0,681	0,852	0,824	0,910	0,908	0,878	0,485
Продовольственные товары и сырье для их производства	0,581	0,746	0,362	0,549	0,497	0,119	0,485

внешнеторговой деятельности региона, который показывает, насколько экономика данного региона зависит от экспорта конкретного товара (табл. 6).

Если индекс равен 1, то ВТД региона носит межотраслевой характер, если индекс близок к 0 – внутриотраслевой. В Вологодской области близким к идеальному показателю был лишь индекс специализации региона на производстве продовольственных товаров в 2006 году (0,119). Во все остальные годы по любой из рассматриваемых номенклатур экономика области была чрезмерно специализированной, т.е. индекс специализации стремился к 1, что, безусловно, оказывало негативное влияние на экономическую стабильность региона, особенно если основной экспортный товар – сырье (что и имеет место в нашем случае), т.к. цены на сырье подвержены волатильности, а товары с высокой степенью переработки и высокотехнологической продукции – нет.

7. Чрезмерной зависимость региона может быть не только от малой номенклатуры экспортных товаров и низкой степени их переработки, но и от покупателя. Чтобы установить долю международного региона – ЕС, ЕврАзЭС, СНГ, ASEAN, NAFTA (группы стран, входящих в международную экономическую организацию, занимающуюся формированием общих внешних таможенных границ, выработкой единой внешнеторговой политики, тарифов, цен и других составляющих функционирования общего рынка) – в системе внешнеторговых связей отдельного региона, нужно использовать, как и при определении уровня вовлечения ресурсов региона в МРТ, данные об экспорте, импорте и внешнем товарообороте либо одним из этих параметров.

На *рисунке 2* заметен положительный тренд развития торговых взаимоотношений со странами СНГ, значение которых для Вологодской области в период с 2001 по 2007 г. постоянно растет. Положительную динамику демонстрирует и экспорт в Белоруссию, которая в указанный период стала основным покупателем вологодской продукции среди стран СНГ.

Наиболее важными с точки зрения оценки эффективности управления ВЭД региона являются показатели, применяемые при проведении экспортных операций. Одним из показателей, характеризующих место субъекта РФ в системе внешнеторговых связей определенной территории, служит *доля экспорта в международный регион в его валовом экспорте*. Этот показатель исчисляется на основе данных о доле продаж субъекта РФ в международный регион в его валовых поставках на мировой рынок (*табл. 7*).

По данным статистики, на протяжении нескольких лет наблюдается тенденция увеличения числа экспортно-импортных операций Вологодской области со странами СНГ при неуклонном снижении удельного веса стран Африки во внешнеторговом обороте области. Что касается стран Азии и Америки, то здесь нельзя выделить четкой тенденции. Следует лишь отметить повышенную волатильность удельного веса товарооборота с данными регионами мира, когда за один год доля региона может резко вырасти (например, доля стран Америки выросла в 2004 г. в 4 раза по сравнению с 2003 годом) либо сократиться. Такая изменчивость объясняется прежде всего чрезмерной зависимостью ВТД Вологодской области от одной-двух стран данных мировых регионов.

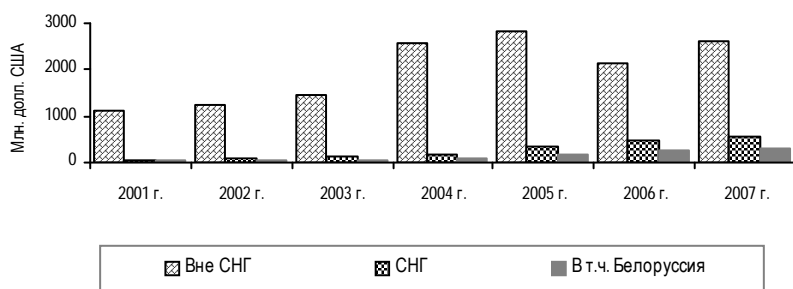


Рис. 2. Экспорт Вологодской области в 2001 – 2007 гг.

Таблица 7. Удельный вес экспорта Вологодской области в страны международных регионов в 2001 – 2007 гг., %

Регион мира	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.
Страны вне СНГ	95,68	94,15	92,01	93,09	89,47	81,93	81,94
Страны Европы	53,38	46,82	51,16	52,89	33,83	39,92	40,01
ФРГ	9,03	8,51	6,74	20,26	26,38	18,97	15,69
Латвия	2,08	2,63	3,68	3,95	2,87	2,35	8,06
Италия	8,71	5,99	6,42	11,05	4,45	7,56	7,52
Финляндия	11,12	11,01	10,36	6,87	10,25	9,96	7,37
Великобритания	6,41	5,07	7,98	9,28	9,75	5,76	4,51
Страны Азии	18,22	32,86	40,72	19,12	38,37	18,48	27,27
Пакистан	0	0	0	6,85	5,96	18,03	24,51
Иран	7,39	3,69	14,26	18,72	9,64	8,67	20,56
Турция	14,64	9,54	7,42	30,83	13,18	30,89	19,99
Индия	1,40	0,80	0,69	3,53	9,14	22,54	10,97
Китай	14,32	27,67	35,73	11,11	29,40	4,13	2,74
Страны Африки	8,77	7,14	4,88	3,58	4,45	3,07	1,99
Нигерия	37,94	39,05	56,42	43,26	52,56	46,75	48,45
Египет	1,41	1,58	4,50	2,90	4,55	12,67	19,52
Страны Америки	20,41	15,11	6,49	25,72	16,86	23,79	17,60
Бразилия	7,43	4,93	10,88	4,90	10,79	18,86	37,40
Аргентина	0,33	0,27	0,27	0,67	0,58	5,27	19,24
США	40,36	42,09	13,75	56,23	40,92	46,60	11,81
Мексика	14,49	17,16	22,56	12,03	12,21	3,77	2,29
Государства СНГ	4,32	5,85	7,99	6,91	10,53	18,07	18,06
Беларусь	52,89	38,15	40,45	46,71	49,49	51,70	49,03
Украина	16,74	30,02	27,99	24,62	18,02	26,27	26,50
Казахстан	10,67	10,34	10,63	8,92	13,26	6,76	11,22
Узбекистан	13,24	13,45	13,84	11,24	12,36	9,28	7,74

Так, например, увеличение экспорта продукции Вологодской области в Иран (в 4,3 раза) и Пакистан (в 2,44 раза) в 2007 году по сравнению с 2006 годом резко увеличило долю стран Азии в валовом экспорте области – с 18,48 до 27,27%. То же самое можно сказать и об американском регионе. Обвальное падение экспорта Вологодской области в США в 2007 году (в 4,4 раза по сравнению с 2006 годом) резко сократило долю всего Американского континента – с 23,79 до 17,6%.

Устойчивые внешнеторговые связи наблюдаются лишь со странами Европы и СНГ. Так, на протяжении последних 7 лет главными партнерами Вологодской области выступают ФРГ,

Италия, Финляндия, Латвия и Великобритания. На эти 5 стран приходится 43% экспорта области более в чем 30 стран Европы. Сред стран СНГ основной партнер региона – Белоруссия (49,03% всего оборота со странами СНГ). Украина и Казахстан являются, соответственно, вторым (26,5%) и третьим (11,22%) по значимости партнерами. На все остальные 9 стран СНГ приходится лишь 13,25% вологодского экспорта.

Таким образом, можно говорить не столько о чрезмерной зависимости экспорта Вологодской области от трех стран СНГ и пяти стран Европы, сколько о недостаточно развитых внешне-торговых связях с другими развитыми и развивающимися странами. Динамика вологодского экспорта в географическом разрезе демонстрирует сокращение количества стран, с которыми у области действительно тесные внешнеторговые связи, а также усиление зависимости от незначительного количества государств, отношения с которыми сформировались еще в советский и пост-советский период.

8. Важным показателем, который можно применить к характеристике состояния внешнеторговых связей, является *коэффициент опережения темпами роста экспорта субъекта РФ в определенный международный регион темпов роста его валовых поставок на мировой рынок*. Данный показатель исчисляется путем отношения темпов роста экспорта субъекта РФ в соответствующий регион к темпам роста его валовых поставок на мировой рынок.

Этот коэффициент показывает оптимальность скорости развития экономического сотрудничества Вологодской области со странами Европы и СНГ по сравнению с развитием всей системы внешнеторговых связей области. Кроме того, на основании этого показателя можно судить о том, как изменяется место данного региона в системе МРТ. Так, за последние 7 лет развитие взаимоотношений области со странами Африки лишь однажды, в 2005 году, дало положительные результаты. Все остальное время роль данного мирового региона во внешнеторговых связях области постоянно угасала (табл. 8). Что касается стран Азии, то, несмотря на определенную волатильность, наблюдается опережающий рост роли данного международного региона в экспортных поставках области.

Таблица 8. Динамика коэффициента опережения темпами роста экспорта в международный регион темпов роста валового экспорта

Регион мира	2002/01	2003/02	2004/03	2005/04	2006/05	2007/06
Страны вне СНГ	0,98	0,98	1,01	0,96	0,92	1,00
Страны Европы	0,88	1,09	1,03	0,64	1,18	1,00
ФРГ	0,83	0,87	3,11	0,83	0,85	0,83
Италия	0,60	1,17	1,78	0,26	2,01	1,00
Финляндия	0,87	1,03	0,69	0,95	1,15	0,74
Латвия	1,11	1,52	1,11	0,47	0,97	3,44
Великобритания	0,69	1,72	1,20	0,67	0,70	0,79
Страны Азии	1,77	1,21	0,48	1,93	0,44	1,48
Индия	1,01	1,05	2,42	5,00	1,09	0,72
Иран	0,88	4,69	0,62	0,99	0,40	3,50
Китай	3,43	1,56	0,15	5,10	0,06	0,98
Пакистан	–	–	–	1,68	1,33	2,01
Турция	1,16	0,94	1,97	0,82	1,03	0,96
Страны Африки	0,81	0,68	0,73	1,24	0,69	0,65
Египет	0,91	1,94	0,47	1,95	1,92	1,00
Нигерия	0,84	0,99	0,56	1,51	0,61	0,67
Страны Америки	0,74	0,43	3,96	0,66	1,41	0,74
США	0,77	0,14	16,21	0,48	1,61	0,19
Бразилия	0,49	0,95	1,79	1,44	2,47	1,47
Аргентина	0,61	0,42	9,79	0,57	12,84	2,70
Мексика	0,88	0,57	2,11	0,67	0,44	0,45
Государства СНГ	1,35	1,37	0,86	1,52	1,72	1,00
Беларусь	0,98	1,45	1,00	1,62	1,79	0,95
Украина	2,43	1,27	0,76	1,12	2,50	1,01
Узбекистан	1,37	1,41	0,70	1,68	1,29	0,83
Казахстан	1,31	1,40	0,73	2,27	0,87	1,66

9. Для оценки уровня двусторонности внешнеторговых связей региона необходимо рассчитать *коэффициент равновесия*, применимый для определения степени сбалансированности внешнеторговых связей Вологодской области. Этот показатель характеризует, насколько произвольно развиваются внешнеторговые связи субъекта РФ, оказывается ли на них достаточное регулирующее воздействие со стороны органов государственной власти.

Данные *рисунка 3* свидетельствуют о том, что коэффициент равновесия внешнеторговых связей Вологодской области на протяжении последних лет находится в несбалансированном состоянии, причем направление его динамики меняется практически

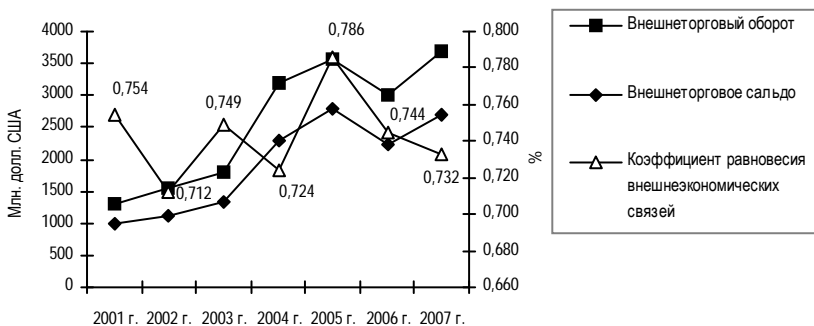


Рис. 3. Динамика коэффициента равновесия внешнеторговых связей Вологодской области

каждый год, что может свидетельствовать о недостаточной эффективности принимаемых управленческих решений, регулирующих ВЭД региона. Волатильность коэффициента равновесия внешнеторговых связей является следствием значительного влияния рыночной конъюнктуры мировых цен на объем и географию поставок вологодских экспортных товаров, отсутствия системности применяемых механизмов управления данным процессом с целью его сбалансированности и поступательного развития.

Таким образом, после соответствующих расчетов можно сделать вывод об эффективности как внешнеторговой деятельности региона, так и методов государственного управления этой деятельностью на федеральном и региональном уровнях. Вологодская область – экспортоориентированный регион с высокой степенью специализации по товарной номенклатуре и в географическом разрезе. Внешнеторговая деятельность региона волатильна, устойчивого тренда не существует, что говорит о стихийности развития внешнеторговых процессов и недостаточности усилий региональных регулирующих органов.

К ВОПРОСУ О ПРИЧИНАХ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА В РОССИИ

Тема финансово-экономического кризиса достаточно давно и активно муссируется в российских средствах массовой информации. Она стала предметом обсуждения как среди пенсионеров, так и среди ученых, предпринимателей, политиков. В срочном порядке в стране создаются антикризисные рабочие группы, комиссии, работают телефоны горячей линии, переверстывается бюджет... В данной ситуации возникает извечный русский вопрос: «Кто виноват и что делать?». Однако для того чтобы дать правильный ответ, необходимо верно идентифицировать ситуацию и определить те факторы, которые привели к развитию в России экономического кризиса.

Одним из факторов, усиливших негативное влияние мирового кризиса на процессы, протекающие в отечественной экономике, является недальновидная внешнеэкономическая политика государства. Она заключается в высокой степени открытости экономики. Как свидетельствуют данные *рисунка 1*, производство ВВП в России и развитие отраслей народного хозяйства в 2008 г. более чем на 30% зависели от объема экспорта и на 22% – от размера импорта. Эти цифры, конечно, меньше, чем в 1999 – 2000 гг., однако беспокойство вызывает тот факт, что чиновники не предприняли никаких усилий для снижения остроты этой проблемы, для развития отечественного производства продукции с высокой добавленной стоимостью, а также машиностроения и других социально значимых отраслей.



Чекавинский Александр Николаевич – младший научный сотрудник ИСЭРТ РАН.

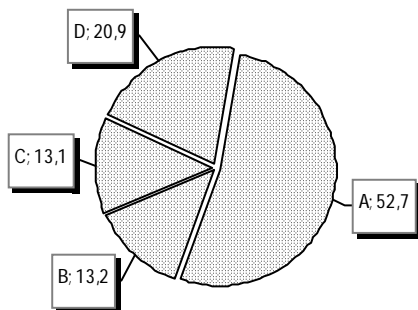


Рис. 1. Показатели степени открытости экономики России, %

Источник: рассчитано автором на основе данных сайта Федеральной службы государственной статистики: <http://www.gks.ru>

Очевидно, что чем больше страна интегрирована в мировое хозяйство, чем шире ее внешнеэкономические связи, тем сильнее ее уязвимость и ранимость. Под *уязвимостью*, как правило, понимают такое состояние национальной экономики, когда собственное производство важнейших видов товаров и услуг находится на грани жесткой, прямой зависимости от внешних источников, что повышает угрозу национальной безопасности страны. Для России примером такой зависимости являются поставки техники, машин и оборудования, продовольственных товаров и продукции химической промышленности, доля которых в импорте составляла в 2008 г. более 80% (рис. 2). Отметим, что за последние годы существенных изменений в структуре импорта не произошло. Данный факт заставляет задуматься об эффективности государственной политики.

Ранимость национальной экономики заключается в прямой зависимости состояния народного хозяйства от конъюнктуры мирового рынка, колебаний мировых цен. Такая зависимость также очень характерна для России. Как только цены на нефть и металл на мировых рынках понизились, так сразу же ЦБ РФ для поддержания конкурентоспособности экспорта вынужден был расширить границы бивалютной корзины, повысив курс доллара США и евро по отношению к российскому рублю (рис. 3).



А – машины, оборудование и транспортные средства; В – продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье для их производства; С – продукция химической промышленности, каучук; D – прочие продукты.

Рис. 2. Структура импорта России в 2008 г., %

Источник: рассчитано автором на основе данных сайта Федеральной службы государственной статистики: <http://www.gks.ru>

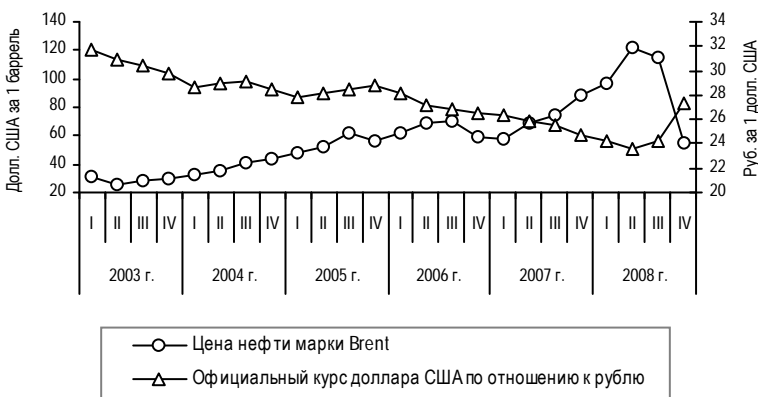


Рис. 3. Динамика цен на нефть марки Brent и официального курса доллара США

Источник: рассчитано автором на основе данных сайта <http://tonto.eia.doe.gov/> и ЦБ РФ <http://www.cbr.ru/>

В этой ситуации обострилась проблема импорт-инфляции, когда вслед за удорожанием импорта отечественные товаропроизводители тоже повысили цены на свой товар. Поэтому говорить об эффективности политики стимулирования и поддержания спроса на внутреннем рынке пока не приходится.

Ошибочным было и убеждение российского правительства в том, что иностранные инвестиции будут способствовать кардинальному росту экономики. Следуя этому убеждению, чиновники считали необходимым создавать режимы наибольшего благоприятствования, улучшать инвестиционный климат. Однако иностранные инвесторы в основном вкладывали «короткие деньги» в экономику России. А после вооруженного конфликта в Грузии и признания Россией независимости Южной Осетии и Абхазии в качестве субъектов международного права иностранные инвесторы, по сигналу из США, начали выводить свои капиталы в Америку, где в то время к тому же снизилась ставка рефинансирования. Таким образом, российский фондовый рынок из-за отсутствия отечественных инвесторов «сдулся», ведущие индексы пошли вниз, фирмы и банки стали терпеть убытки вследствие разницы в курсах ценных бумаг.

Безусловно, нельзя дать положительную оценку деятельности Правительства России в отношении проводимой им инвестиционной политики. В условиях благоприятной экономической конъюнктуры на мировых рынках, сформировавшейся в 2007 – 2008 г., в Россию хлынул поток нефтедолларов. Однако полученная выручка частично накапливалась в «подушке безопасности», частично использовалась для приобретения ценных бумаг США и других государств мира. Таким образом, руководство страны стимулировало рост иностранных экономик и дистанцировалось от решения собственных проблем экономического развития. Мало того что не инвестировались средства в развитие собственной экономики (создание новой и совершенствование действующей технологической базы, строительство объектов социальной и инженерной инфраструктуры), так в результате подобных действий ВВП уменьшился ровно на величину вывезенных капиталов, которые могли использоваться как инвестиции.

В России сложилась парадоксальная ситуация: доходность иностранных ценных бумаг варьировалась в интервале 4–6% (при официальном уровне инфляции в стране 13%), тогда как представители российского банковского и корпоративного сектора кредитовались за рубежом под 8–10% [5]. Однако даже

подобные условия кредитования для банков и предприятий оказались более привлекательными в сравнении с российскими. В результате объем внешнего долга России за период с 2003 по 2009 г. вырос в абсолютном выражении почти в 3,2 раза и по состоянию на 01.01.2009 г. превысил величину международных резервов страны на 57,5 млрд. долл., составив 484,6 млрд. долл. (рис. 4).

Настораживает также и тот факт, что если в 2003 г. свыше 60% от общего объема внешней задолженности приходилось на органы государственного управления, то к 2009 г. структура существенно изменилась: 59% составил долг нефинансовых предприятий; 34% – банков. Согласно данным С. Сулакшина [5] значительная часть займов корпораций обеспечена залогом имущества. В условиях спада промышленного производства, снижения прибыли компаний-заемщиков погашать обязательства перед кредиторами становится все труднее. В этих условиях государство принимает решения, которые, на наш взгляд, не могут радикально изменить ситуацию. Для кредитования российских заемщиков в целях рефинансирования зарубежных займов, взятых под

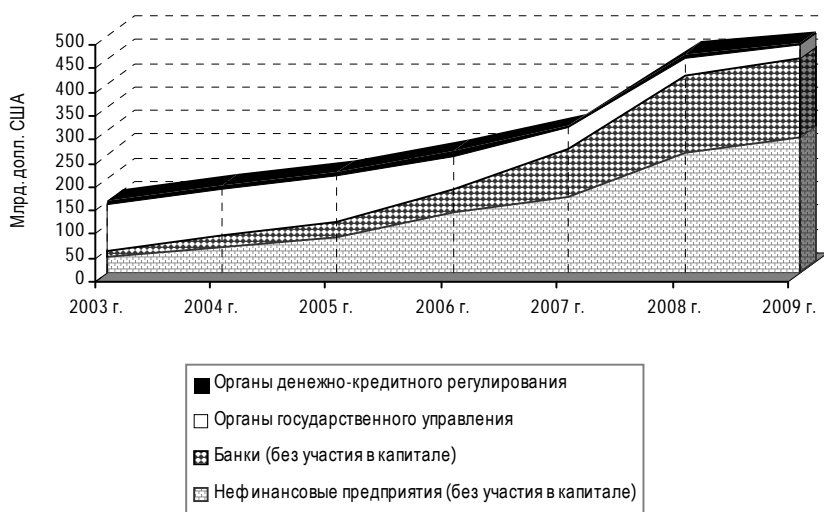


Рис. 4. Размер внешнего долга России
(на начало года; млрд. долл. США)

Источник: рассчитано автором на основе данных бюллетеней банковской статистики ЦБ РФ.

залог активов, расположенных на территории России, Внешэкономбанку выделено 50 млрд. долл., т.е. всего 1/6 общей задолженности данного сектора.

Серьезной проблемой, требующей государственного регулирования, является оптимизация структуры международных резервов страны. В условиях, когда доллар США постепенно теряет свою значимость в качестве мировой резервной валюты (очевидно, что объем выпущенной долларовой массы не подкреплён товарной), доля активов в иностранной валюте на 01.02.2009 составляла более 70% в общем объеме резервов страны, тогда как доля золота – 2,5% (рис. 5).

Еще одна проблема, которая недостаточно контролируется государством, заключается в разрастании виртуализации экономики, что проявляется в отрыве финансовых рынков от производства; ориентации не на экономический рост, а на получение сиюминутной прибыли за счет совершения спекулятивных операций. В результате денежные средства выкачиваются из реального сектора и вкладываются «клубом финансовой элиты» в приобретение весьма рискованных (часто фальшивых, необеспеченных) финансовых инструментов. Согласно данным *О.С. Пчелинцева* [4] доходы от совершения подобного рода финансовых операций обратно до реального сектора практически не доходят! Таким образом, от решений, которые принимают субъекты финансового рынка, в определенной степени зависит положение обычного человека – работника предприятия. Однако государство не конт-

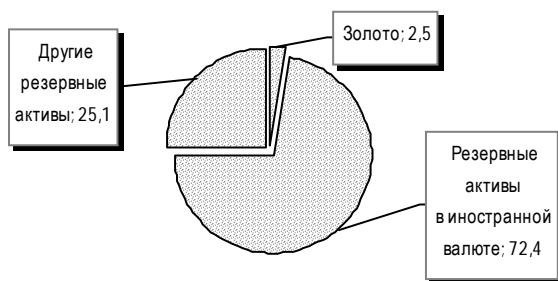


Рис. 5. Структура золотовалютных резервов России по состоянию на 01.02.2009, %

Источник: рассчитано автором на основе данных бюллетеней банковской статистики ЦБ РФ.

ролирует деятельность данных структур и не получает от этих сделок никаких дивидендов (хотя бы за рисковость совершаемых операций).

Вызывает определенные сомнения и эффективность принимаемых Правительством РФ первоочередных мер по борьбе с последствиями мирового финансового кризиса [3]. При первичном прочтении данного документа возникает ощущение, что при разработке антикризисных действий применялся системный подход. Однако при детальном рассмотрении уверенность в их эффективности исчезает.

Так, в пункте документа, посвященном вопросам курсовой политики, указывается, что ставка рефинансирования ЦБ РФ была повышена с 11 до 13% в целях противодействия оттоку капитала. Тем не менее данная мера оказалась контрпродуктивной: объем привлеченных кредитными организациями вкладов в рублях сокращается (рис. 6). В то же время понятно, что рост ставки рефинансирования оказывает непосредственное влияние на удорожание кредитных ресурсов. Таким образом, предприятиям не приходится рассчитывать в условиях невысокой рентабельности на получение заемных средств у российского банковского сектора.

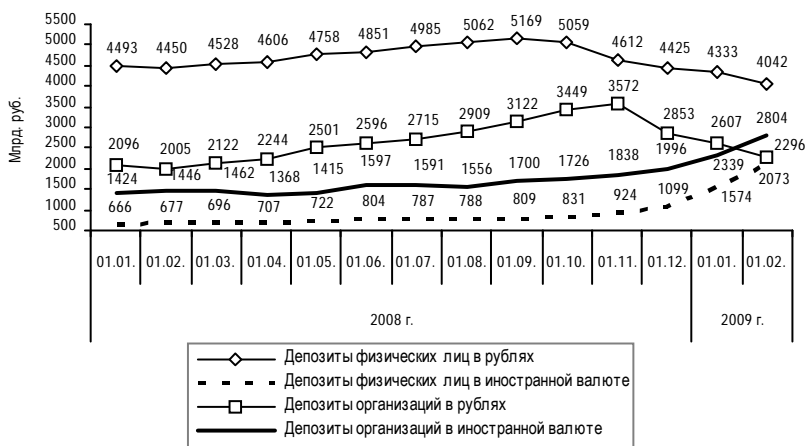


Рис. 6. Динамика объемов привлеченных кредитными организациями РФ депозитов, млрд. руб.

Источник: рассчитано автором на основе данных бюллетеней банковской статистики ЦБ РФ.

Правительством приняты важные решения по сдерживанию тарифов на железнодорожные перевозки, газ, теплоснабжение. Вместе с тем тарифы на электроэнергию не были скорректированы и с начала года выросли на 25%.

В целях поддержки граждан, взявших ипотечный кредит, но утративших возможность его обслуживать из-за потери работы или снижения доходов, государство в лице Агентства ипотечного жилищного кредитования готово предоставить отсрочку по оплате процентов и основной части долга (на возвратной основе). Однако, для того чтобы воспользоваться данной формой поддержки, необходимо соблюдение ряда требований, а именно:

1. Сумма дохода заемщика и членов его семьи за вычетом ежемесячного платежа по ипотечному кредиту должна быть меньше суммарного прожиточного минимума на всю семью.

2. Ипотечная квартира должна быть единственным жильем для заемщика и членов его семьи, зарегистрированных в ней.

3. Площадь квартиры, приходящаяся на одного члена семьи, не должна превышать 45 кв. м для семьи из одного человека, 30 кв. м – для семьи из двух человек, 25 кв. м – для семьи из трех и более человек.

4. Не допускается, чтобы семья владела каким-либо другим налогооблагаемым имуществом (дача, гараж) или сбережениями (акции, паи, ценные бумаги).

5. Остаток долга по кредиту должен быть не менее 300 тыс. руб., а срок исполнения обязательств – не менее 3 лет.

6. Заемщик не должен допускать просрочек свыше 90 календарных дней.

Очевидно, что при предусмотренных условиях воспользоваться данным механизмом сможет очень ограниченное число граждан страны.

Для поддержания достигнутого уровня нефтедобычи повышен с 9 до 15 долл. за баррель необлагаемый минимум ставки налога на добычу полезных ископаемых. Размер таможенной пошлины снижен с 496 до 119 долл., т.е. более чем в 4 раза. При этом возникает вопрос: чем будут возмещены выпадающие доходы бюджетной системы страны?

В целях поддержания отечественного автомобилестроения в качестве одной из мер Правительство РФ предложило субсидировать процентные ставки по кредитам граждан на приобретение автомобилей, выпущенных в России и попадающих в ценовую категорию до 350 тыс. руб. Однако следует признать, что данная мера не дала ощутимого эффекта, поскольку до сих пор остаются неразработанными механизмы взаимоотношений субъектов автокредитования.

Тревожным сигналом является также и тот факт, что в перечне принимаемых Правительством РФ первоочередных мер ни слова не говорится о поддержке инновационно активных компаний, развитии венчурного инвестирования, финансировании перспективных фундаментальных и прикладных исследований. Вероятно, Правительство только на словах разделяет мнение о значимости активизации усилий в данном направлении.

Весьма специфичным способом решается на региональном уровне проблема оптимизации бюджетных расходов. В учреждениях среднего и профессионального образования увеличилась нагрузка педагога на одну ставку с 18 до 24 часов в неделю, сокращаются ставки учителей, отвечающих за внеучебную работу. Возникает вопрос: почему? Разве этот вид деятельности не является частью образовательного процесса, развития учащегося как личности? Ответ простой: кризис.

Оптимизационные процессы коснулись также еще одной отрасли социальной сферы – здравоохранения. В ряде муниципальных образований Вологодской области сокращается коечный фонд стационаров, финансируемых по системе ОМС. Но разве население стало меньше болеть? Или большинство граждан могут позволить себе обращаться за медицинской помощью в районные больницы? Ответ тот же: кризис. В связи с этим возникает большое сомнение в том, что государство, реализуя различные программы, принимая законы, стремится повысить уровень и качество жизни населения, построить социально-ориентированную экономику.

Правительство Вологодской области утвердило Программу содействия занятости населения, которая 2 февраля 2009 года была одобрена решением межведомственной рабочей группы Правительства РФ по мониторингу ситуации на рынке труда. Вместе с тем усилия органов власти направлены преимущественно на создание временных и общественных, а не новых рабочих мест. Центры занятости населения по-прежнему тратят основную часть средств на выплату пособий, а не на переобучение безработных или оказание им материальной помощи для переезда к новому месту работы.

Таким образом, развитие экономического кризиса в России во многом обусловлено неспособностью органов власти к следующему:

⇒ своевременно и адекватно реагировать на глобальные вызовы современности (они выражаются в усилении глобальной конкуренции, возрастании роли инноваций и человеческого капитала как основных факторов экономического развития, а также в исчерпании потенциала экспортно-сырьевой модели экономического роста);

⇒ грамотно регулировать процессы, протекающие в отраслях народного хозяйства;

⇒ отвечать за принятые решения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бюллетень банковской статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/>

2. Данные ФСГС о внешней торговле России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>

3. Перечень первоочередных мер, предпринимаемых Правительством РФ по борьбе с последствиями мирового финансового кризиса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.government.ru/>.

4. Пчелинцев, О.С. Региональная экономика в системе устойчивого развития / О.С. Пчелинцев. – М.: Наука, 2004. – 258 с.

5. Сулакшин, С. Кризис – это диверсия / С. Сулакшин // Управление компанией. – 2009. – № 1. – С. 30-34.

6. Цена на нефть марки Brent [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://tonto.eia.doe.gov/>

О.С. Шарова

Научный руководитель – д.и.н., проф. ВГПУ М.А. Безнин

**СОЦИАЛЬНЫЙ ПОРТРЕТ ЧИНОВНИКОВ
ЕВРОПЕЙСКОГО СЕВЕРА РОССИИ
В НАЧАЛЕ 1950-Х – ПЕРВОЙ ПОЛОВИНЕ 1960-Х ГГ.**

Реальная управленческая практика и опыт реализации административной реформы показывают: без сопряжения интересов государства и общества с интересами государственных и муниципальных руководителей и служащих (обобщенно говоря, российского чиновничества) любые управленческие инновации обречены на неудачу. Жизненная и социально-профессиональная позиция чиновничества оказывается тем серьезным барьером, который реформы смогут преодолеть, только превратив ее в свой ресурс.

В теоретическом плане актуальность проблемы социального портрета чиновничества проявляется в том, что феномен их корпоративности трактуется чаще всего в негативистском аспекте – как препятствие на пути эффективного управления.

В системе государственной и муниципальной службы работает огромный кадровый корпус профессиональных управленцев-чиновников, объединенных, консолидированных и сплоченных своими «внутрицеховыми» ценностями, нормами и интересами. Тем не менее данная социально-профессиональная группа в разрезе ее корпоративности еще не стала предметом самостоятельного научного поиска в современной отечественной науке¹.



Значительный интерес представляет сравнение основных проявлений социального портрета

ШАРОВА Ольга Сергеевна – руководитель секции по научной работе филиала СПбГИЭУ в г. Вологде.

(корпоративности) современных российских чиновников с советской номенклатурой времени либерального курса *Н.С Хрущева* начала 1950-х – середины 1960-х гг. (по материалам Вологодской области).

Методология базируется на общепринятых в исторических исследованиях принципах историзма и объективности, что позволило изучать чиновничество во взаимосвязи с политическими и социально-экономическими событиями и явлениями периода. Исследование проводится в рамках комплексного подхода, основывается на совокупности как специальных исторических, так и общенаучных методов.

Методы конкретно-исторического анализа сочетаются со сравнительно-историческими, статистическими, социологическими методами. Так, сравнительно-исторический метод позволяет проследить этапы и тенденции развития исследуемых процессов в динамике, сопоставить явления и события, происходящие на разных уровнях власти и в разных регионах.

Статистический метод применяется как основной при изучении социально-демографического состава и карьеры провинциального чиновничества, он дает возможность отразить количественные и качественные характеристики изучаемого объекта, проследить динамику происходящих внутри исследуемой группы процессов.

Исследование проводится на основе теоретических подходов, сформулированных в научной литературе; материалов по социологическому исследованию представителей современного чиновничества различных регионов страны, проведенному на кафедре социологии и политологии Северо-Кавказской академии государственной службы под руководством д.ф.н. *Г.П. Зинченко*, к.с.н. *В.А. Колесникова*, к.с.н. *М.И. Федосова*; точки зрения проректора Центра проблемного анализа и государственного управления проектирования д.и.н., профессора *В.Э. Багдасаряна*; архивных материалов фондов Вологодского областного архива новейшей политической истории (ВОАНПИ) и Государственного архива Вологодской области (ГАВО).

Российское чиновничество как особая часть социальной структуры общества с момента своего появления и по мере формирования имело все характеристики, свойственные понятию социальной группы в социальной психологии. Численный и качественный состав, определенная структура, групповые нормы и ценности, а также система внутренних санкций оказывали значительное влияние на социальный облик представителей данной группы.

Существовало четкое законодательное определение организационной структуры с делением на центральные и местные органы управления, ведомственные отделы государственной службы. Общепринятые нормы повышения по службе и определения содержания в соответствии с уставами и положениями обеспечили особое положение чиновничества в российском обществе.

Особое значение имел тот факт, что служба для чиновников была неотъемлемой частью их личности. Стремление высших чиновников сохранить статус существовавшей системы, а также трепетное отношение к службе и собственной должности со стороны чиновников низшего звена стали своеобразным сдерживающим фактором, препятствующим размыванию границ группы и закреплению определенных групповых правил.

Среди элементов, характеризовавших чиновников в качестве социальной группы, следует выделить демографические характеристики, уровень образования, карьерные передвижения, материальное положение.

По мнению исследователей, половозрастные характеристики и социальное происхождение чиновников в первой половине XX столетия не имели слишком большого значения для их карьерного роста, не были специальным условием для вступления в определенную должность². В отличие от этого периода, в 1950 – 1960 гг. показатели имели как ряд сходных черт, так и свою специфику.

С начала 1950-х гг. проходил тщательный контроль за «качеством партийного аппарата». Чиновники рассматривались как элитарная социальная группа. Негласные приоритеты стали выделяться в половозрастных характеристиках. Это относилось не только к партийным чиновникам, но и к советским работникам, много работы проводилось в рядах комсомольцев.

Таблица 1. **Возраст руководящей партийной и советской номенклатуры Вологодской области в 1953 году**

Должность	Кол-во работников	До 30 лет	30 – 40 лет	40 – 50 лет	Старше 50 лет
Первые секретари РК КПСС	45	1 (2,2%)	6 (13,3%)	34 (75,6%)	4 (8,8%)
Вторые секретари РК КПСС	45	1 (2,2%)	31 (70,1%)	7 (16,6%)	5 (11,1%)
Секретари ГК КПСС	4	-	3 (75%)	1 (25%)	-
Секретари по зонам МТС	82	2 (2,4%)	52 (63,4%)	28 (34,1%)	-
Председатели горисполкомов и райисполкомов	45	-	10 (22,2%)	28 (62,2%)	7 (15,6%)

Составлено по: ВОАНПИ. Ф.2522. Оп.28. Д.70. Л.65-67, 90-92.

Возрастные характеристики. В 1953 г. возраст верхушки номенклатуры области выглядел следующим образом (табл. 1).

Преобладавший в начале 1950-х гг. возраст номенклатуры области был 30 – 40 лет. Достаточно часто чиновники занимали руководящие посты к 40 – 50 годам. Наблюдалось и большое количество работников старше 50 лет. Более старший возраст имели первые секретари ГК и РК КПСС, председатели горисполкомов и райисполкомов. Подобная тенденция постепенного старения партийного и советского аппарата наблюдалась и 1930 – 1940 гг.

Пристальное внимание к возрастным характеристикам аппарата в 1950-х гг. был связан с политикой повышения качества образования кадров. Чиновник в возрасте до 40 лет должен был не только постоянно повышать свой образовательный уровень, но и проявлять высокую политическую активность. Такие люди становились востребованными в рядах номенклатуры и получали возможность карьерного роста.

Так, в 1958 г. из 68 чиновников-вологжан, учившихся в Ленинградской партийной школе, в возрасте 26 – 30 лет были 17 человек, 31 – 35 лет – 32 человека, 36 – 40 лет – 11 человек³. Именно эти работники становились наиболее востребованными в номенклатурных кругах, они обладали энергией, амбициями, деловыми качествами.

**Таблица 2. Возраст номенклатурных кадров Вологодской области
в 1962 году**

Должность	Кол-во работников	До 30 лет	30 – 40 лет	40 – 50 лет	Старше 50 лет
Первые секретари РК КПСС	28	-	15 (53,6%)	10 (35,7%)	3 (10,7%)
Вторые секретари РК КПСС	28	-	14 (50,1%)	11 (39,2%)	3 (10,7%)
Председатели горисполкомов и райисполкомов	28	-	3 (10,7%)	24 (85,7%)	1 (3,6%)
Составлено по: ВОАНПИ. Ф.2522. Оп.45. Д.50. Л.29-31.					

Возрастные характеристики чиновников на начало 1960-х гг. представлены в *таблице 2*.

Таким образом, в высших партийных и советских структурах в 1950-х– первой половине 1960-х гг. произошло значительное старение кадров. Преобладающим возрастом чиновников было 40 – 50 лет. Возраст до 30 лет не встречался, число лиц старше 50 лет сократилось. Эта тенденция указывает на специфику номенклатуры рассматриваемого периода: руководящие посты занимали лица, получившие не только качественное образование, но и достигшие определенной возрастной ступени. Чиновничество, особенно на руководящих должностях, приобретало замкнутый, корпоративный характер.

В сравнении с высшей номенклатурой области основная масса чиновников выглядела более «молодой». Так, инструкторов орготделов в 1962 г. насчитывалось 204. Из них 42 человека имели возраст до 30 лет; 119 – 30–40 лет; 34 – 41–50 лет; 9 работников – старше 50 лет⁴. Кадровый состав инструкторов выглядел перспективным, сравнительно молодым по возрасту.

Наконец, самый молодой возраст по области имели работники органов ВЛКСМ.

Безусловно, возрастная тенденция зависела от специфики работы в данных кадровых подразделениях. Нередко комсомольские работники области имели возраст до 20 лет, преобладал возрастной период 26 – 30 лет. Стаж работы в ВЛКСМ в основном продолжался не более 5 лет, далее работники переходили на партийную и советскую работу.

Таблица 3. **Возраст работников ОК ВЛКСМ Вологодской области в 1964 году**

Должность	Кол-во работников	20 – 26 лет	26 – 28 лет	28 – 30 лет
Секретари ОК ВЛКСМ	5	-	-	5 (100%)
Зав. отделами ОК ВЛКСМ	2	-	1 (50%)	1 (50%)
Зав. секторами отделов ОК ВЛКСМ	3	1 (25%)	-	2 (75%)
Составлено по: ВОАНПИ. Ф.3892. Оп.24. Д.2. Л.1, 4-7, 15-18.				

Таким образом, в рассматриваемый период можно отметить дальнейшее старение номенклатуры. Высшие должности занимали чиновники в возрасте после 40 лет, наиболее зрелыми по возрасту являлись первые секретари ГК и РК КПСС и председатели горисполкомов и райисполкомов. Приоритетный возраст основной массы работников номенклатуры составлял 40 – 50 лет.

Пол. Негласный приоритет по половой принадлежности сохранялся за мужчинами. В целом, архивные материалы за 1950 гг. содержат мало информации по данному сюжету. Только в начале 1960-х гг. в отчетах стала специально отводиться строка для учета женщин на номенклатурной работе. Архивные материалы позволяют выявить следующие тенденции: руководящие должности в ОК КПСС и облисполкоме, должности первых секретарей ГК и РК КПСС оставались за мужчинами. Женщины в своем карьерном росте нередко становились заведующими отделами партийных и советских органов, вторыми секретарями РК КПСС (30%) и секретарями по зонам МТС (35 – 40%).

В начале 1960-х гг. привлечению женщин к партийной и советской работе уделялось большое внимание. Но подобная практика имела моральную направленность, женский труд рассматривался в качестве помощи в серьезной мужской работе⁵. В рассматриваемый период в номенклатуре области наблюдалось соотношение женщин и мужчин 37 – 40% к 63 – 60%, т. е. приоритет принадлежал мужчинам.

Социальное происхождение. Традиционная социальная градация «рабочие, крестьяне, служащие» для номенклатуры рассматриваемого периода 1950-х – начала 1960-х гг. сохранялась.

Но следует отметить, что достаточно часто в своих анкетах чиновники указывали и на другие социальные категории своего происхождения. Например, многие работники определяли себя «учащимися», «мещанами». Некоторые чиновники указывали на происхождение из «крестьян-середняков». Однако подобные тенденции не имели массового характера, являясь исключением, а не практикой.

Например, из 75 работников ОК КПСС в 1959 г. социальное происхождение «рабочие» имели 24 (32%), «крестьяне» – 19 (25,4%), «служащие» – 32 (42,6%) человека. Из 1 607 работников ГК и РК КПСС к категории «рабочие» относились 206 (12,8%), «служащие» – 1 029 (64%), «крестьяне» – 372 (23,2%) человека⁶.

Таким образом, в среде номенклатуры преобладало социальное происхождение «служащие», на втором плане было «крестьяне», на третьем – «рабочие». При этой тенденции приоритет социального происхождения в ОК КПСС оставался за «служащими», но вторые роли занимали «рабочие», третьи – «крестьяне».

Национальность. Преобладающее число представителей номенклатуры в 1950-х – начале 1960-х гг. являлись русскими по национальности. Например, в 1956 г. из 120 работников Вологодского облисполкома русских насчитывалось 112 человек, украинцев – 2, белорусов – 3, якутов – 1, евреев – 2 человека. В 1964 г. из 1 359 председателей колхозов русскими были 1 345 человек, украинцами – 3, белорусами – 1, другой национальности – 10 человек⁷.

Таким образом, в номенклатуре преобладали русские по национальности (до 98 – 99%), также встречались украинцы и белорусы (1 – 2%). Следует подчеркнуть, что подобная тенденция указывает не на приоритет русских на номенклатурной работе и невозможность карьерного роста для представителей других национальностей. В рассматриваемый исторический период социальная структура области не была многонациональной и воложане в основном являлись русскими.

Среднестатистический чиновник Вологодской области рассматриваемого периода выглядел следующим образом: мужчина в возрасте 40 – 50 лет, русский, служащий по социальному происхождению.

Из всего вышесказанного можно сделать следующие выводы. Партия уделяла большое внимание качеству номенклатуры. Преобладающим возрастом чиновников стало 40 – 50 лет. В среде руководящей номенклатуры области (ОК КПСС, ГК и РК КПСС, председатели исполкомов) преобладал более зрелый возраст по сравнению с возрастом основной массы чиновников.

В начале 1960-х гг. произошло значительное старение аппарата управления. Сократилось число работников в возрасте до 30 лет, что свидетельствовало о постепенном развитии корпоративности номенклатуры, отделении руководящих работников от основной массы чиновников. Молодой возраст сохранялся у комсомольских работников в силу специфики их деятельности.

В среде номенклатуры преобладали мужчины. Женщины занимали неключевые посты. Им было сложнее, чем мужчинам, продвигаться по служебной лестнице, они являлись помощницами, но не руководителями.

По социальному происхождению чиновники области являлись преимущественно «служащими», далее – «крестьянами» и «рабочими». Работники номенклатуры нередко указывали в своих анкетах новые стороны своего социального происхождения, например «мещане», «средняки» и др. Но подобные тенденции не имели большого развития.

По национальности чиновники области являлись русскими, по 1 – 2% общей массы встречались украинцы и белорусы. Эта тенденция указывает на особенности социальной структуры рассматриваемого периода, на отсутствие многонациональности, а не на привилегированное положение русских.

Как и советская номенклатура, современные чиновники условно делятся на группы по своему значению и функциям: 1) работники федеральных органов управления (аналогия – высшее звено ЦК КПСС), 2) работники администрации региона (аналогия – исполкомы областного и районного масштабов), 3) работники государственных органов (аналогия – областные, городские и районные партийные структуры) (табл. 4).

Таким образом, среди основного количества номенклатуры современности достаточно большая доля женщин. Но чем выше должность, тем больше в штатах мужчин. Такого рода тенденции

Таблица 4. Состав служащих аппарата в 90-е годы, %

Характеристика		Все служащие	Руководители
Пол	Мужской	48,5	83,3
	Женский	51,5	16,7
Возраст	До 25 лет	8,4	-
	26 – 35 лет	21,4	8,3
	36 – 45 лет	33,6	29,2
	46 – 55 лет	27,5	37,5
	56 – 60 лет	6,8	20,8
	Свыше 60 лет	2,3	4,2

Составлено по: Зинченко Г.П. Госслужащие региона: состав и социальные особенности // Население и общество. – 1999, 2005. – С. 25-33.

социологи объясняют престижем профессии и психологией неравенства полов. Среди руководителей превалирует группа людей в возрасте 36 – 55 лет. Исследователи отмечают, что современные чиновники в основном являются горожанами по месту рождения, чаще – жителями областного центра⁸.

Сравнивая полученные данные, можно сделать следующие выводы:

1. Мужчины имеют приоритетное положение в карьерном росте.
2. Число женщин на руководящей работе в советский период было значительнее, чем на современном этапе: 37 – 40% к 16,7%.
3. Средний возраст номенклатуры в зависимости от исторического периода существенно не менялся: 40 – 50 лет к 36 – 55 .
4. В среде советской номенклатуры преобладало социальное происхождение «служащие», на втором плане находились «крестьяне», на третьем – «рабочие», т.е. число «горожан» и «селян» по месту рождения было равным. Современные чиновники в своем большинстве являются горожанами. Это свидетельствует о социальных изменениях в обществе, процессах урбанизации, изменении менталитета слоев населения.
5. Национальный состав современных чиновников не является предметом изучения. Возможно, это связано с тенденцией необходимости наличия гражданства РФ как условия для политической активности индивида.

Образовательный уровень. В 1951 г. пленум Вологодского областного комитета ВКП (б) заявил о «крайне неэффективной, поверхностной воспитательной работе» среди партийных работников. Было выявлено отсутствие достаточного количества специалистов, низкий процент чиновников с высшим и незаконченным высшим образованием. Пленум указал на слабую идеологическую работу, ее формализм. В качестве примера был назван Лежский районный комитет ВКП (б), в котором отсутствовали специалисты сельского хозяйства, а преобладающее число работников имели среднее и начальное образование. В Сямженском районном комитете ВКП (б) работали шесть человек с высшим образованием, 14 – с незаконченным высшим, 83 – со средним, 93 – незаконченным средним, 324 – с начальным образованием⁹. В других районах обстановка была такая же. Председатели колхозов, секретари первичных партийных организаций имели среднее или начальное образование. Самый низкий образовательный уровень номенклатуры наблюдался среди инструкторов. Последовала директива Вологодского ОК ВКП (б) от 1 сентября 1952 г. о необходимости планирования сроков и форм учебы инструкторских кадров на 3 – 5 лет вперед. Предполагалось охватить учебой 50% состава инструкторов.

По сравнению с довоенным и военным периодом уровень образования заметно вырос. *С.Я. Бондаренко* приводит данные о том, что в период с 1943 г. по 1953 г. уровень высшего образования номенклатуры увеличился в 2,1 раза. Так, 84,1% работников ОК КПСС имели высшее образование, 15,7% – среднее, незаконченного среднего и начального не встречалось. Среди секретарей ГК и РК КПСС 15% было с высшим образованием, 56,3% – с незаконченным высшим, 24% – со средним и с незаконченным средним, 4,5% – начальным. Среди работников исполкомов: 20% имели высшее образование, 31,1% – незаконченное высшее, 26,6% – среднее, 17,7% – незаконченное среднее, 4,4% – начальное¹⁰.

Среди работников Вологодского областного исполкома в 1953 г. 38 человек было с высшим образованием, 41 – со средним, а 41 – с начальным. Таким образом, уровень образования номенклатурных работников был самым разным, от высшего до начального.

На начало 1950-х гг. уровень образования вологодских чиновников был следующий. Высшее руководящее звено – первый секретарь ОК КПСС А.В. Семин, секретарь ОК КПСС *Б.В. Калинин*, председатель областного исполнительного комитета *Р.П. Корепанов* имели высшее образование; заместитель председателя областного исполнительного комитета *А. Герасимов*, председатель Вологодского городского исполкома *С.И. Гоглев*, первый секретарь ОК ВЛКСМ *Клюева* – незаконченное высшее; второй секретарь ОК КПСС, второй заместитель председателя областного исполкома – среднее. У секретарей ГК и РК КПСС преобладало незаконченное высшее образование, работники исполкомов имели в основном среднее образование, заведующие отделами ОК КПСС – незаконченное высшее, все остальные кадры – среднее и незаконченное среднее. Начальное образование руководящего состава встречалось довольно часто, например у первых секретарей Оштинского, Чебсарского, Усть-Кубинского районных комитетов КПСС. В таких случаях отмечалось, что «недостаток образования компенсировался богатым опытом партийной работы»¹¹.

Согласно статотчету (ОК ВКП (б) от 1 июля 1952 г. «Об укомплектовании работников должностей номенклатуры» приведены следующие данные: из руководящего штата 1000 человек (руководители ОК, ГК, РК ВКП (б), ВЛКСМ, исполкомов разных уровней) высшее образование имели 64, незаконченное высшее – 183, среднее – 398, начальное – 72 человека¹².

Согласно принципам, изложенным на XIX съезде партии, в области прошел масштабный сбор данных о комплектовании должностей номенклатуры, количестве дипломированных специалистов и уровне образования работников в целом. В областной газете «Красный Север» в марте 1952 г. была опубликована заметка о необходимости уделять «больше внимания идейно-политическому воспитанию» партийных кадров. На апрельском пленуме Вологодского ОК КПСС руководство областной партийной организации поставило цель – «воспитать чиновника с самого низового уровня».

Вологодский обком КПСС, облисполком разрабатывали планы занятий, семинаров для своих работников. Существенно улучшился теоретический, идейный уровень издания «Блокнот агитатора». Создавались пропагандистские группы для командировок в районы и организации занятий с чиновниками. Представители областной власти должны были значительно повысить свой образовательный уровень, недостаток общего образования «пополнить самообразованием», создать резерв специалистов, в целом бороться с «обезличиванием и неграмотностью» номенклатуры.

В марте 1953 г. в районных комитетах КПСС состоялись пленумы «О подборе, расстановке, воспитании кадров, всемерном улучшении качественного состава». К июлю того же года обком КПСС обязал районные организации подготовить отчеты и списки о дипломированных специалистах, занимающих номенклатурные должности. Данные материалы позволяют оценить общую специализацию областных чиновников, уровень их образования.

Секретари областной, городских, районных партийных организаций, председатели и заместители исполкомов различных уровней получали преимущественно общее образование в учебных заведениях области. Чаще всего это был исторический факультет Вологодского педагогического института. Многие руководители до вступления в номенклатурную должность работали в школах области. Секретари большинства райкомов заканчивали Вологодский молочный институт, получая политехническую специализацию. Многие номенклатурные работники учились в педагогических техникумах районов области и Сухонском целлюлозно-бумажном техникуме. Работники, получившие образование в других городах, чаще заканчивали Ленинградский педагогический институт и Горьковский институт техники водного транспорта. Секретарь партийной организации Мяксинской МТС *Г.П. Лапшин* получил образование в Высшем военно-морском училище и служил на Дальнем Востоке в течение ряда лет.

Заведующие отделами партийных организаций и исполкомов, инструкторы имели в основном среднее специальное образование. Из высших учебных заведений они, как правило, заканчивали педагогический институт. Перечень техникумов, в которых чинов-

ники этого уровня получили образование, разнообразный: Вологодский техникум путей и сообщений, педагогический техникум (инструктор Вологодского ГК КПСС *Н.А. Носова* закончила экстерном за 1 год), Сухонский молочнохозяйственный, Великоустюгский речного пароходства, ветеринарный, Грязовецкая школа агрозоотехники. Среди учебных заведений других городов следует назвать Ярославский медицинский институт, Московский инженерно-экономический институт, Холмогорский зоотехнический вуз, Архангельский гидромелиорационный техникум. Полученные политехнические знания работники с успехом применяли на практике, многие работали по специальности в сельскохозяйственных отделах партийных организаций. Из всех занимавших номенклатурные должности, одновременно работавших и учившихся заочно, на первом плане стояли инструкторы¹³.

В 1955 г. подводились первые официальные итоги политики повышения качества образования чиновников.

Таким образом, среди секретарей партийных организаций наблюдался рост количества кадров с высшим и незаконченным высшим образованием. Уровень более низкого образования существенно не поменялся.

Таблица 5. **Уровень образования партийных работников Вологодской области в 1953 – 1955 гг.**

Категория работников	Уровень образования	Годы	
		1953	1955
Первые секретари горкомов и райкомов КПСС	Высшее	12,2%	17,9%
	Неполное высшее	64,7%	70,1%
	Среднее	12,2%	7,2%
	Неполное среднее	2,4%	2,4%
	Начальное	8,5%	2,4%
Вторые секретари горкомов и райкомов КПСС	Высшее	14,9%	14,9%
	Неполное высшее	41,8%	62,1%
	Среднее	24,0%	9,6%
	Неполное среднее	12,1%	4,8%
	Начальное	7,2%	9,6%
Секретари по зонам МТС	Высшее	9,6%	7,0%
	Неполное высшее	45,8%	61,8%
	Среднее	38,4%	24%
	Неполное среднее	4,8%	4,8%
	Начальное	2,4%	2,4%

Составлено по: ВОАНПИ. Ф. 2522. Оп.28. Д.70. Л.14-15, 65-67.

Из 94 областных номенклатурных должностей заведующих отделами 11 работников имели высшее образование, 39 – незаконченное высшее, 29 – среднее, 12 – незаконченное среднее, 5 – начальное. Эти данные весь рассматриваемый период оставались стабильными, практически не менялись.

Самый низкий образовательный уровень оставался у инструкторов. Обыватели оценивали их таким образом: «Не имеют опыта, малограмотные, недостойные по поведению...». На номенклатурных должностях инструкторского состава партийных организаций числилось 399 человек, из них 4 – с высшим и незаконченным высшим образованием, 14 – со средним, 210 имели незаконченное среднее, 34 – начальное образование. Инструкторов по зонам МТС насчитывалось 295 человек, из них 6 – с высшим и незаконченным высшим, 107 – со средним, 152 – с незаконченным средним, 30 – с начальным образованием; 173 из них не имело опыта работы. В 1955 г. поднимался вопрос о различных льготах чиновникам для стимулирования повышения качества образования.

По официальным данным Вологодского ОК КПСС, на конец 1950-х гг. преобладающее число партийных и советских работников являлись «молодыми, грамотными, с передовым опытом специалистами». В 1959 г. уровень высшего и неполного высшего образования был достигнут среди первых секретарей на 90%, среди вторых секретарей на 92,4, секретарей по зонам МТС – на 81,7%, среди председателей и заместителей председателей исполкомов всех уровней – на 73,8%¹⁴.

В Вологодском обкоме и облисполкоме преобладающее число работников действительно имело высшее образование – эта тенденция сохранялась весь рассматриваемый период. Так, 70 – 75% численности первых и вторых секретарей партийных организаций имели высший уровень образования. Среди них практически не было работников с незаконченным средним образованием и не встречалось начальной подготовки. Среди председателей городских исполкомов доля имевших высшее и среднее образование составляла по 50% соответственно.

Из 79 секретарей по зонам МТС четыре человека имели высшее, 17 – незаконченное высшее, 30 – среднее, 24 – незаконченное среднее, 4 – начальное образование. Низкий уровень образования оставался у инструкторов. По-прежнему их называли «слабыми и неспособными в работе». Из 273 инструкторов ни один не имел высшего образования, восемь получили незаконченное высшее образование, 96 – среднее, 155 – незаконченное среднее и 17 – начальное образование.

Таким образом, к концу 1950-х гг. произошел рост уровня образования номенклатуры. Работники обкома и облисполкома имели в основном высшее или незаконченное высшее образование, хотя в обкоме уровень был выше, чем в исполкоме. Работники районного звена стремились к получению качественного образования, но преобладала незаконченная высшая подготовка. Образовательный уровень в горкомах, райкомах, исполкомах, находившихся в территориальной близости к областной столице (Сокольский, Череповецкий, Чебсарский, Грязовецкий и др.), в хозяйственно важных районах (Никольский, Харовский, Сямженский и др.) был выше, чем в отдаленных и малых по территории (Бабаевский, Тарногский, Мяксинский и др.). К началу 1960-х гг. получение высшего образования становилось для чиновника необходимой ступенью в карьерном росте.

Итак, в начале 1960-х гг. образовательный уровень номенклатуры вырос. У работников преобладало высшее и незаконченное высшее образование. Чиновники областных структур в боль-

Таблица 6. Уровень образования партийных работников Вологодской области в первой половине 1960-х гг.

Уровень образования	Первые секретари горкомов, райкомов КПСС	Вторые секретари горкомов, райкомов КПСС	Председатели городских и районных исполкомов	Первые секретари горкомов, райкомов ВЛКСМ
Высшее	20,8%	31,2%	28,6%	13,0%
Неполное высшее	71,4%	55,8%	48,0%	10,4%
Среднее	5,2%	10,4%	15,6%	63,6%
Неполное среднее	2,6%	2,6%	7,8%	13,0%
Начальное	-	-	-	-

Составлено по: ВОАНПИ.Ф.2522.Оп.42.Д.101.Л.1-4 Ф.3892.Оп.35.Д.15.Л.34.

шинстве имели высший образовательный уровень, приближались к таким показателям и работники райкомов, отставали чиновники исполкомов всех уровней. Образовательный уровень работников структурных подразделений ВЛКСМ продолжал оставаться невысоким.

Для примера рассмотрим качество образования номенклатуры в некоторых районах области. Устюжский РК КПСС: высшее образование имели первый секретарь и секретарь, неполное высшее – второй секретарь; среднее образование – у председателя исполкома. В Сокольском ГК КПСС высшее образование было у всех секретарей и председателя исполкома. В Вытегорском РК КПСС все руководители имели незаконченное высшее образование. В Вожегодском РК КПСС руководство имело незаконченное высшее образование, председатель исполкома – среднюю сельскохозяйственную специализацию.

К середине 1960-х гг. в образовательном уровне вологодских чиновников наметились некоторые своеобразные черты. Номенклатура осознавала необходимость повышения качества образования для продвижения по служебной лестнице и повышения своего культурного уровня. Доля партийных работников с высшей подготовкой увеличилась до 97%, советских – до 83%. Чиновники отмечали: «Выросла потребность в обучении!». Значительное внимание уделялось экономическому образованию.

В 1950-х – первой половине 1960-х гг. недостающий уровень общего образования номенклатура восполняла в учебных заведениях партийного звена. Занимая номенклатурную должность, работник должен был иметь образование не ниже среднего и возраст до 40 лет, что позволяло включать его в резерв органов власти. Для продвижения по служебной лестнице необходимым условием являлась дальнейшая учеба. В обозначенный период лишь небольшое количество работников (прежде всего инструкторы и заведующие отделами) заканчивало общеобразовательные учебные заведения. Большая часть чиновников поступала в специальные учебные заведения – партийные и советские школы. Уже с середины 1950-х гг. уровень партийной учебы негласно приравнялся к уровню общеобразовательных

учебных заведений. Выполняя требование партии о получении теоретических знаний по руководящей работе, номенклатура повышала и уровень своего образования. Таким образом, вместо общеобразовательных курсов изучалась история КПСС, диалектический и исторический материализм, экономика промышленных предприятий.

Количество слушателей консультативного пункта, а следовательно, и ВПШ при ЦК КПСС не являлось постоянным: в 1950 г. – 38 человек, 1951 г. – 48; 1952 г. – 53; 1953 г. – 54; 1954 г. – 66; 1955 г. – 96; 1956 г. – 92; 1957 г. – 100 (наибольшее количество за период); 1958 г. – 80; 1959 г. – 75; 1960 г. – 83; 1961 г. – 95; 1962 г. – 94; 1963 г. – 87; 1964 г. – 93. Поощрения за успехи в учебе получали многие работники, например в 1955 г. – секретари Череповецкого и Петриневского райкомов КПСС *А.Д. Полежаев* и *Л.В. Колесов*. Но нередко объявлялись и выговоры. Например, первому секретарю Вологодского ГК КПСС *В.С. Минаеву*, который два года числился на первом курсе, сдал 3 предмета из 9; заместителю председателя облисполкома *А.М. Герасимову* – учился на втором курсе 5 лет; заведующему оргинструкторским отделом облисполкома – числился на втором курсе 3 года. При замечаниях о неуспеваемости работники ссылались на «занятость».

Закончившие учебу получали распределение на руководящую работу. Например, в 1956 г. из 47 человек двое стали первыми секретарями РК, четверо – вторыми секретарями РК, 12 – секретарями по зонам МТС, трое – председателями горисполкомов, 26 – заведующими отделами ГК и ОК.

К средней ступени учебных заведений относились Ленинградская партийная школа (ЛПШ), с 1957 г. – Ярославская партийная школа, Вологодская партийная школа. После завершения 3-х летней учебы слушатели получали незаконченное высшее образование. Чаще работники стремились поступить в ЛПШ. Их число составляло от 50 до 100 человек в разные годы периода. Ежегодно отчислялось 7 – 10 неуспевающих. После окончания вышеназванных учебных заведений подавляющее большинство чиновников получали распределение на работу заведующими отделами и инструкторами.

Например, в 1955 г. из 50 человек пять назначили секретарями РК, 12 – заведующими отделами, 15 – инструкторами, 18 – председателями первичных партийных организаций. Из общего количества первых секретарей горкомов и райкомов КПСС (39 чел.) в 1961 – 1962 гг. 29 человек имели незаконченное высшее образование: 15 работников закончили ЛПШ, 14 – областную партийную школу, восемь чиновников с высшим образованием закончили ВПШ при ЦК КПСС, три человека имели среднюю подготовку¹⁵. Таким образом, среди работников практика получения знаний не в общеобразовательных, а партийных учебных заведениях получила в первой половине 1960-х гг. самое широкое распространение.

В 1950-х гг. многие советские работники проходили обучение в Советской партийной школе. Директором в ней являлся Карташов. Но уровень подготовки в этом учебном учреждении не был высоким, популярностью среди работников оно не пользовалось. Многие чиновники рассматривали подобную учебную деятельность как подготовку для поступления в ЛПШ.

Низшей ступенью партийного образования являлись всевозможные курсы, проводившиеся областными, районными организациями и исполкомами. В 1952 г. по инициативе областной партийной организации прошли занятия для инструкторов со сроком обучения 2 и 9 месяцев. С 1953 г. проводились семинары для председателей колхозов и секретарей первичных партийных организаций.

Государство требовало от номенклатурных работников проводить семинары, лекции. Многие чиновники в горкомках, райкомках, исполкомках являлись внештатными лекторами и пропагандистами, рецензировали лекции и выступления коллег, постепенно повышали свой культурный уровень самообразованием. Первый секретарь Вологодского ОК КПС А.С. *Дрыгин* особо подчеркивал, что «мастерство работника зависит от его образованности»¹⁶.

Таким образом, в 1950-х – первой половине 1960-х гг. образовательный уровень вологодских чиновников существенно повысился. Номенклатурные работники стремились к получению высшего образования, так как оно было необходимым условием

карьерного роста. Государство требовательно относилось к наличию достойного культурного уровня чиновников, создавало условия для учебы, поощряло за нее.

Уровень образования современных чиновников достаточно высокий. Наиболее значительно представлены в аппарате управления работники с инженерным образованием (36%), велика доля специалистов экономического (26,7%) и гуманитарного (25,3%) профиля, незначительна доля юристов (7,3%). Социологи признают, что уровень образования советских и современных чиновников практически равный. Отмечается большее стремление к получению диплома о высшем образовании у номенклатуры 1950-х – начала 1960-х гг., ее участие в партийной учебе и посещение всевозможных курсов повышения квалификации.

Социологов тревожит уменьшение доли экономического образования у современных чиновников. В настоящее время руководителями высшего ранга выдвигаются специалисты в области кадрового менеджмента, то есть персоналоведы, ставящие в центр управления человека. Хотя число специалистов с высшим образованием среди чиновников значительное, только 8,8% из них имеют дипломы, отвечающие запросам современного хозяйствования. Советские чиновники получали образование, которое действительно помогало в работе и решении хозяйственных задач (до 73,8%).

В новых условиях, в отличие от советского времени, приобретает большое значение знание иностранных языков. Только 7,7% современных чиновников свободно владеют иностранным языком. Исходя из аналогичной значимости предметов, историю партийного строительства знали или изучали 100% представителей советской номенклатуры¹⁷.

Отдельного исследования требуют вопросы карьерного роста и материального положения чиновников. Отметим только основные подходы к изучению данных проблем.

Карьерный рост советских чиновников зависел от уровня образования, возраста, пола, национальности и, что немаловажно, от трудового стажа. Было определено, что работа на руководящей должности в течение 2 лет давала возможность стать секретарем первичной парторганизации, в течение 5 лет – секретарем ГК и

РК КПСС, в течение 7 лет – работником ОК КПСС¹⁸. Сложно было преодолеть переход из разряда советских в разряд партийных работников.

Приведем пример типичного карьерного роста представителей бюрократии хрущевского периода.

«Первый секретарь Бабаевского РК КПСС – Игнатъевский Серафим Тимофеевич. Родился в 1913 г. Член КПСС. Декабрь 1940 – ноябрь 1944 гг. – редактор газеты «Бригадир» в с. Нюксеница. Ноябрь 1944 – октябрь 1946 гг. – второй секретарь Нюксенского РК КПСС. Март 1946 – октябрь 1947 гг. – первый секретарь Нюксенского РК КПСС. Октябрь 1947 – ноябрь 1949 гг. – первый секретарь Шольского РК КПСС. 1954 – 1957 гг. – учеба в ЛПШ. Ноябрь 1957 г. – назначен первым секретарем Бабаевского РК КПСС»¹⁸.

Таким образом, продвижение по карьерной лестнице занимало не менее 10 – 15 лет, общий трудовой стаж достигал 27 – 30 лет. Большое значение придавалось получению высшего образования. Работа в ГК КПСС, а тем более в ОК КПСС (даже инструктором) обеспечивала чиновнику руководящий пост в РК КПСС. Карьерные перемещения могли происходить и по другим причинам. Так, в 1959 г. из 39 первых секретарей РК КПСС было заменено 8 человек, из них 2 человека – по состоянию здоровья, 2 – по причине перевода на другую службу, четырех человек сместили «как не справившихся с работой».

Продвижение по карьерной лестнице современных чиновников и советской номенклатуры происходит аналогично. Общий трудовой стаж российского чиновничества равен 22,5 года, стаж управленческой деятельности – 11,5. Однако большинство современных чиновников (в отличие от советских) не имеют такой обширной практики управления начиная с азов.

Российское чиновничество постсоветского времени сформировано из кадров, взятых с административной работы из низовых структур – 24,4%; из хозяйственных – 23,7%; с преподавательской деятельности – 12,2%; научно-исследовательской – 11,5%; партийной – 8,4%; советской – 3,8%; с других видов занятий – 16%. Опрос показал, что 58,4% управленцев довольны результатами своей карьеры.

Вопросы материального положения чиновников продолжают оставаться полузакрытой темой. В советское время заработная плата чиновников определялась должностью, принадлежностью номенклатуры к определенной зональной группе. Например, в 1960 г. оклад первого секретаря ОК КПСС был равен 2 700 рублям, первого секретаря ГК КПСС и первого секретаря РК КПСС первой группы по штатам – 830 рублям, первого секретаря РК КПСС второй группы по штатам – 790 рублям, технического работника РК КПСС – 217 рублям¹⁹. Таким образом, заработная плата чиновников и простых людей могла отличаться в 4 – 5 раз.

Другой составляющей материального обеспечения провинциального чиновничества 1950-х – начала 1960-х гг. являлась система льгот и привилегий. Она была дифференцирована по уровням власти, устанавливалась центром и включала социально-бытовое обслуживание, льготное налогообложение, спецснабжение продовольственными и промышленными товарами, санаторно-курортное лечение, дополнительное питание и т.д. Список льгот постоянно дополнялся и уточнялся.

Материальное положение современных чиновников социологи оценивают не по окладам, а по качеству их жизни. Так, 41,5% управленцев предпочитают качественную одежду индивидуального пошива или приобретенную в бутиках западных фирм, активные виды отдыха на курортах; своих детей хотят видеть людьми творческих специальностей; до 41% представителей чиновничества имеют частный дом или земельный участок, до 62,6% – проживают в приватизированной или муниципальной квартире. Особенно интересно отношение чиновников к уровню своего благосостояния. 39,1% управленцев считают, что обеспечили свое материальное благополучие благодаря высокому уровню профессионализма, 31,4% – большой ответственности, 12,6% – признанию общественностью, 10,7% – выслуге лет, 3,8% респондентов не указали никаких оснований²⁰. Итак, современные чиновники высоко оценивают свою роль и значение в обществе, тогда как с точки зрения подготовленности к управленческой деятельности и степени поддержки электоратом их самооценка завышена.

Таким образом, краткий анализ основных показателей социального портрета чиновников, сравнительные характеристики

разных исторических периодов доказывают обособление номенклатуры в определенную корпоративную группу. Значение партийного и советского аппарата 1950-х – начала 1960-х гг. особое. В ряде случаев чиновники середины XX века были более подготовлены к управленческим процессам и руководящей работе, чем чиновники постсоветской России. Дальнейшее изучение периода 1950-х – начала 1960-х гг. позволит детально оценить материальное положение, карьерный рост номенклатуры, механизмы властных структур, что в перспективе отразится в диссертационной работе.

Обобщенное сравнение советской и современной номенклатуры позволило подтвердить тезис исследователей д.ф.н. *Г.П. Зинченко* и д.и.н. *В.Э. Багдасаряна* о постепенной эволюции номенклатурных структур, потере их значимости и авторитета во второй половине XX столетия. Российские чиновники не имеют реальных механизмов власти, они постепенно эволюционируют в социальных менеджеров, что приобщает их к повседневной жизни и приближает к реалиям общественной жизни.

ЛИТЕРАТУРА

1. Багдасарян, В.Э. Феномен квазидемократии: критика процедуры политических выборов в исторической ретроспективе / В.Э. Багдасарян // Власть. – 2007. – №5. – С. 33-38.
2. Бжезинский, З. Перманентная чистка / З. Бжезинский // США: экономика, политика, идеология. – 1990. – №7-8.
3. Бондаренко, С.Я. Провинциальное чиновничество Европейского Севера России 1940 – начала 1950-х годов: дис. ... к.и.н. / С.Я. Бондаренко. – Вологда, 2004.
4. Зинченко, Г.П. Госслужащие региона: состав и социальные особенности / Г.П. Зинченко // Население и общество. – 1999, 2005. – С. 28-35.
5. Малахов, Р.А. Автобиографии вологодских чиновников как источник для изучения провинциального госаппарата Советской России 1918 – 1920-х гг. / Р.А. Малахов // Массовые источники отечественной истории: материалы X Всеросс. конф. «Писцовые книги и другие массовые источники XVI – XX вв. Проблемы изучения и издания» / гл. ред. А.А. Куратов. – Архангельск, 1999. – С. 171-174.
6. Нефедов, В.Н. Номенклатура империи: исследование кризиса / В.Н. Нефедов. – Н. Новгород: Изд-во Волго-Вятского кадрового центра, 1994. – С. 82.

7. Очерки истории Вологодской организации КПСС (1895 – 1968). – Вологда: Северо-Западное книжное изд-во, 1969. – 691 с.

8. Перебинос, Ю.А. Провинциальное чиновничество Европейского Севера России 1930-х годов: дис. ... к.и.н. / Ю.А. Перебинос. – Вологда, 2000.

9. Пыжиков, А.В. Реформирование системы образования в СССР в период «оттепели» (1953 – 1964 гг.) / А.В. Пыжиков // Вопросы истории. – 2004. – №9. – С. 95-105.

10. Чевтаева, Н.Г. Социально-профессиональная корпоративность современного российского чиновничества: социологический анализ: авторефер. дис. ... д-ра соц. н. / Н.Г. Чевтаева. – Екатеринбург, 2006.

ПРИМЕЧАНИЯ

¹ Нефедов В.Н. Номенклатура империи: исследование кризиса. – Н. Новгород: Изд-во Волго-Вятского кадрового центра, 1994. – С. 82.

² Чевтаева Н.Г. Социально-профессиональная корпоративность современного российского чиновничества: социологический анализ: Авторефер. дис. ... д-ра соц. н. – Екатеринбург, 2006.

³ ГАВО. Ф.1300. Оп.17. Д. 94. Л. 1356-1358. ВОАНПИ. Ф. 2522. Оп. 18. Д.1.

⁴ ВОАНПИ. Ф. 1858. Оп. 45. Д. 5. Л. 36-38.

⁵ Там же. Оп.21. Д. 13. Л.7-11. Д. 132. Л. 123-130. Оп.36. Д.80. Л.94. Д.81. Л. 12. Оп. 42. Д. 45. Л. 117.

⁶ ГАВО. Ф. 1300. Оп. 27. Д.61. Л.1- 15.

⁷ Там же. Оп. 36. Д. 4. Л.42.

⁸ Зинченко Г.П. Госслужание региона: состав и социальные особенности // Население и общество. – 1999, 2005. – С. 28-35.

⁹ Багдасарян В.Э. Феномен квазидемократии: критика процедуры политических выборов в исторической ретроспективе // Власть. – 2007. – №5. – С. 33-38.

¹⁰ Бондаренко С.Я. Провинциальное чиновничество Европейского Севера России 1940 – начала1950-х годов: Дис. ... к.и.н. – Вологда, 2004. – С. 12, 137, 256-257.

¹¹ ВОАНПИ. Ф. 2522. Оп. 21. Д. 118. Л.36.

¹² Очерки истории Вологодской организации КПСС (1895 – 1968 гг.). – Вологда, 1969. – С. 315.

¹³ ГАВО. Ф. 1300. Оп.17. Д.94. Л. 1356-1358. ВОАНПИ. Ф. 1858. Оп. 45. Д. 5. Л. 36-38.

¹⁴ ВОАНПИ. Ф. 2522. Оп. 21. Д. 113. Л. 39-41.

¹⁵ Там же. Оп.28. Д. 70. Л. 14 -15, 65-67

¹⁶ Там же. Оп. 46. Д. 3. Л. 55.

¹⁷ Зинченко Г.П. – С.31.

¹⁸ ГАВО. Ф. 1300. Оп. 17. Д. 106. Л. 43-57.

¹⁹ Там же. Оп. 72. Д. 28. Л. 15.

²⁰ Пыжиков А.В. Реформирование системы образования в СССР в период «оттепели» (1953 – 1964 гг.) // Вопросы истории. – 2004. – №9. – С. 95-105.

А.А. Щербакова

*Научный руководитель – чл.-корр. РАСХН, д.э.н., проф. ВоГТУ,
засл. деятель науки РФ А.П. Дороговцев*

ОЦЕНКА ОБЕСПЕЧЕННОСТИ УЧРЕЖДЕНИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ ОБЛАСТНОГО УРОВНЯ МЕДИЦИНСКОЙ ТЕХНИКОЙ

В настоящее время в российской системе здравоохранения наиболее актуальными являются вопросы обновления парка медицинской техники (МТ) государственных медицинских учреждений, в первую очередь в связи с официально объявленным курсом Правительства Российской Федерации на включение здравоохранения в число основных приоритетов государственной политики.

В России до 1992 г. действовала система централизованного обеспечения медицинской техникой по заявкам государственных учреждений здравоохранения. Анализ и выполнение собранных заявок осуществлялось ежегодно через систему региональных государственных предприятий «Медтехника». В 1992 г. эффективное функционирование этой системы было нарушено, снизились объемы планового бюджетного финансирования, выделяемого на закупку медицинской техники [1]. В результате сегодня в лечебно-диагностическом процессе используется значительное количество медицинской техники, выработавшей нормативные сроки эксплуатации и нуждающейся в замене.

При рассмотрении ситуации, сложившейся в области медико-технического обеспечения деятельности российской системы здравоохранения, проведем анализ состояния парка МТ государственного учреждения здравоохранения областного уровня с последующим определением объема финансирования, требуемого для восстановления стабильного, работоспособного состояния эксплуатируемой



ЩЕРБАКОВА Анна Александровна – инженер-исследователь, аспирант ИСЭРТ РАН.

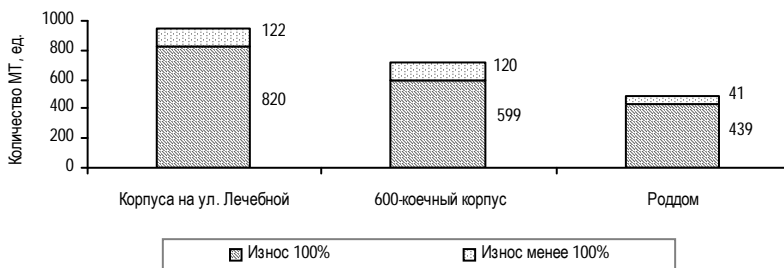


Рис. 1. Распределение медтехники по структурным подразделениям ГУЗ «ВОБ №1» (июль 2006 г.)

медтехники. Для выполнения указанного исследования выберем государственное учреждение здравоохранения «Вологодская областная больница №1», одно из крупнейших в области.

По данным на июль 2006 г., в этой больнице эксплуатировалось 1858 единиц медицинской техники, состоявших на инвентарном учете (рис. 1). Из них 1575 единиц выработали нормативные сроки эксплуатации и имели износ 100%.

Остаточная стоимость парка медицинской техники ГУЗ «Вологодская областная больница №1» в июле 2006 г. составила 61,31 млн. руб. Распределение указанной остаточной стоимости по общему количеству эксплуатируемой медтехники показало, что остаточная стоимость единицы МТ составила 33 тыс. руб./ед. (табл. 1).

После инвентаризации, проведенной в июле 2006 г., парк и структура медико-технического оснащения Вологодской областной больницы № 1 активно изменялись. По данным на февраль 2008 г., в больницу было поставлено 316 ед. медтехники в соответствии с 62 заключенными контрактами (табл. 2). Общая цена контрактов составила около 37 млн. руб.

Таблица 1. Показатели износа медтехники в структурных подразделениях ГУЗ «ВОБ №1» (июль 2006 г.)

Структурное подразделение	Количество медтехники, ед.	Количество МТ, имеющей 100% износ, %	Остаточная стоимость, млн. руб.	Остаточная стоимость единицы МТ, тыс. руб./ед.
Корпуса на ул. Лечебной	942	87,0	20,53	21,79
600-коечный корпус	719	83,3	36,07	50,17
Роддом	439	90,7	4,71	10,73
ГУЗ «ВОБ №1»	1 858	84,8	61,31	33,0

**Таблица 2. Показатели государственных закупок медтехники
для ГУЗ «ВОБ №1» (июль 2006 – февраль 2008 г.)**

Наименование поставщика	Количество медтехники, ед.	Цена контрактов, тыс. руб.	Количество контрактов, шт.
Другие поставщики	8	10 906	8
ООО «Медсервис»	16	6 095	7
ООО «Дельрус-В»	12	2 889	9
ООО «Медфарма»	8	2 696	6
ООО «Ортодизайн»	189	2 618	1
ООО «Оптикмедсервис»	12	2 583	1
ООО «Медмарин»	13	2 292	3
ЗАО «ИнтелМед»	3	1 749	2
ООО «МедТехКомплект»	19	1 416	6
ООО «Шексна-Фарма»	14	1 337	6
ЗАО «Дельрус»	8	1 076	5
ООО «Русский инженерный клуб»	4	602	1
ООО «Центр медицинского оборудования»	3	355	3
ООО НТК «Азимут»	2	238	1
ООО «Интер-Фарм»	5	61	3
Итого	316	36 911	62
Источник: официальный сайт Правительства Вологодской области: www.vologda-oblast.ru			

Анализируя структуру оснащения больницы медтехникой, заключим, что в основном осуществлялись поставки наиболее перспективных по значимости групп МТ с высокой степенью автоматизации (преимущественно диагностическое оборудование). Обновление парка медтехники ГУЗ «ВОБ № 1» происходит равномерно, но, следует отметить, что по некоторым группам медицинской техники поставки не осуществляются (физиотерапевтическое оборудование). Указанные направления в оснащении больниц областного уровня необходимо скорректировать при наблюдаемом росте общей заболеваемости в Северо-Западном федеральном округе на 21% за 2000 – 2007 гг. и росте первичной заболеваемости на 6,6% [2].

Для прогнозирования динамики состояния парка МТ при изменении условий его обновления и в целях оценки объемов финансирования, требуемых для достижения планируемых результатов, российскими учеными разработана математическая модель [1]. В соответствии с данной моделью среднее значение нормативного срока эксплуатации составляет 6,93 года, а объем средств,

требуемый для компенсации годового износа, с достаточной точностью определяется как 1/7 общей стоимости всего анализируемого парка МТ в текущих рыночных ценах.

Общий объем парка МТ в финансовом выражении рассчитаем по методике, основанной на анализе изменения средней по всему объему парка стоимости единицы медтехники с учетом влияния инфляции и процесса повышения сложности и стоимости новой медицинской техники. Оценка средней рыночной стоимости позволяет получить величину, превышающую среднюю балансовую стоимость в 2,9 раза [1].

Тогда для медицинской техники, состоявшей на инвентарном учете в июле 2006 г., при суммарной балансовой стоимости приблизительно 250 млн. руб., получаем суммарную текущую рыночную стоимость 725 млн. руб. Соответствующий объем финансирования, который требуется для компенсации годового износа эксплуатируемой МТ, составит $725/7 = 103,6$ млн. руб. в год. В период с июля 2006 по февраль 2008 г. ГУЗ «ВОБ №1» было закуплено 316 ед. медтехники общей стоимостью 37 млн. руб., что в среднем составило 22,2 млн. руб. в год (см. табл. 2).

Анализ состояния парка медтехники включает также оценку качества и своевременности поставок услуг по сервису медицинской техники. Техническое обслуживание медтехники в больнице проводится регулярно благодаря распределению МТ по следующим группам:

- оборудование для функциональной диагностики и приборы, аппараты, оборудование и инструментарий для хирургии, нейрохирургии;
- стерилизационное, дезинфекционное оборудование и наркозно-дыхательные, реанимационные приборы;
- оборудование, применяемое при лабораторных, морфологических исследованиях;
- оборудование для рентгенологии и приборы, аппараты и другое оборудование для физиотерапии.

Качественное техническое обслуживание медицинской техники, входящей в указанные группы, успешно осуществляется региональными сервисными организациями. Так, ГУЗ «Вологодская областная больница № 1» в период с 2006 по 2007 г. заключила

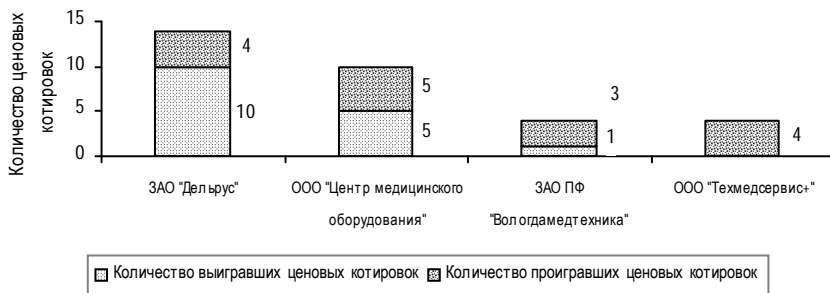


Рис. 2. Распределение контрактов ГУЗ «ВОБ №1» на сервис медтехники между региональными участниками запросов котировок в 2006 – 2007 году

контракты на сервис медтехники с ЗАО «Дельрус» и ПФ «Вологдамедтехника», ООО «Центр медицинского оборудования» (рис. 2). Техническое обслуживание сложной медицинской техники (аппарат магниторезонансной томографии, экстракорпоральный литотриптер, рентгеновский аппарат) осуществлялось дистрибьюторами из других регионов – ООО «СпектрАп» и «Джи И Хэлскеа», ЗАО ТКФ «МОНО-М».

Общая стоимость заключенных контрактов на поставку услуг по техническому обслуживанию медтехники в 2006 г. составила 4022,1 тыс. руб., в 2007 г. – 1258,6 тыс. руб. Данный показатель для региональных сервисных организаций, наоборот, увеличился в 3,3 раза (табл. 3). Это свидетельствует о том, что техническое обслуживание медтехники по указанным группам в 2007 г. стало проводиться более часто, чем в 2006 г. При этом средняя стоимость одного контракта увеличилась от 62,3 до 69,1 тыс. руб.

Анализ технического обеспечения и эффективности эксплуатации медицинской техники в ГУЗ «Вологодская областная больница №1» показал следующее:

1. По данным на февраль 2008 г. в больнице эксплуатировалось свыше 2174 ед. медицинской техники, состоявшей на инвентарном учете. Причем 84,8% используемой медицинской техники имеет 100%-ный моральный и физический износ, нормативный ресурс эксплуатации превышен в среднем на 141%. Выйти из сложившейся ситуации поможет только плановое обновление парка медицинской техники при достаточном финансировании.

**Таблица 3. Стоимость заключенных контрактов на сервис
медицинской техники**

Наименование сервисной организации	Стоимость оказанных услуг, тыс. руб.	
	2006 г.	2007 г.
ЗАО ПФ «Вологдамедтехника»	0	75,0 (1)
ЗАО «Дельрус»	188,7 (3)	491,4 (7)
ООО «Центр медицинского оборудования»	60,5 (1)	263,0 (4)
ООО «СпектрАп»	0	429,2 (1)
ООО «Джи И Хэлскеа»	3 524,9 (1)	0
ЗАО ТКФ «МОНО-М»	248,0 (1)	0
Всего по региональным сервисным организациям	249,2 (4)	829,4 (12)
Итого	4 022,1 (6)	1 258,6 (13)
Примечание. В скобках указано количество заключенных контрактов на сервис медицинской техники. Источник: официальный сайт Правительства Вологодской области: www.vologda-oblast.ru		

2. В структуре оснащения больницы медтехникой преобладают поставки диагностической, а не лечебной техники, что не соответствует темпам роста общей и первичной заболеваемости. В данном случае необходимы поставки несложной медицинской техники, которая оказывает непосредственное лечебное воздействие на организм человека, например поставки физиотерапевтического оборудования.

3. Финансирование закупок новой медтехники осуществляется только на 21% от требуемого для планового обновления всего ее парка. Соответствующий объем финансирования, который требуется для компенсации годового износа эксплуатируемой МТ, составляет 103,6 млн. руб. в год.

4. Техническое обслуживание медицинской техники по четырем группам осуществляется качественно и своевременно региональными сервисными организациями. Сложную медицинскую технику обслуживают дистрибьюторы из других регионов, что приводит к значительным затратам.

ЛИТЕРАТУРА

1. Емельянов, О.В. О результатах анализа парка медицинского оборудования и оптимизации методов его восстановления / О.В. Емельянов, Ю.С. Кудрявцев, О.Л. Филонова // Экономика здравоохранения. – 2006. – ВА-№ 41. – С. 68-61.

2. Михайлова, Ю.В. Некоторые результаты деятельности органов и учреждений здравоохранения в 2007 г. / Ю.В. Михайлова, И.М. Сон, С.А. Леонов, Е.В. Огрызко // Здравоохранение Российской Федерации. – 2009. – №1. – С. 41-46.

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Барabanов А. С.</i> Бренд территории как одно из стратегических направлений территориального маркетинга	3
<i>Горина Я. М.</i> Основные проблемы и перспективы развития текстильной промышленности Вологодской области	10
<i>Морозов А. В.</i> Франчайзинг и его развитие в России	13
<i>Орлова В. С.</i> Актуальные проблемы развития регионального рынка туристских услуг	19
<i>Парамохина Н. Н.</i> Явление транспозиции в сфере общего американского сленга	24
<i>Попова О. И.</i> Эффективность функционирования машиностроительного комплекса Вологодской области	30
<i>Прозоров Д. А.</i> Отдельные аспекты развития лесопромышленного комплекса Вологодской области	35
<i>Селименков Р. Ю.</i> Состояние и проблемы развития лесного комплекса Вологодской области	46
<i>Смирнова Т. Г.</i> Эффективность регулирования внешнеторговой деятельности Вологодской области	55
<i>Чекавинский А. Н.</i> К вопросу о причинах финансово-экономического кризиса в России	67
<i>Шарова О. С.</i> Социальный портрет чиновников Европейского Севера России в начале 1950-х – первой половине 1960-х гг.	77
<i>Щербакова А. А.</i> Оценка обеспеченности учреждения здравоохранения областного уровня медицинской техникой	100

Научное издание

ЭКОНОМИКА РЕГИОНА: РЕАЛЬНОСТЬ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Материалы

I научно-практической конференции

(г. Вологда, 20 марта 2009 г.)

Редакционная подготовка

Л.Н. Воронина

Технический редактор

А.А. Воробьева

Дизайн обложки

Е.О. Беляева

Подписано в печать 10.12.2009.

Формат бумаги 60x84 ¹/₁₆. Печать цифровая.

Усл. печ. л. 6,28. Уч.-изд. л. 6,75. Тираж 300 экз. Заказ № 425.

160014, г. Вологда, ул. Горького, 56а, ИСЭРТ РАН

Тел. 54-43-85, e-mail: common@vscc.as.ru

