

РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАУК  
ИНСТИТУТ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ РАН



Т.В. Ускова, Е.А. Гутникова, С.А. Кожевников

**КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ГОРОДА: МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ  
ОСНОВЫ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЙ АППАРАТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ**

*Препринт*

Вологда  
2013

УДК 332.14(470.12)  
ББК 65.050.23(2Рос-4Вол)  
У75

Публикуется по решению  
Учёного совета ИСЭРТ РАН

**Ускова, Т.В. Конкурентоспособность города: методологические основы и инструментальный аппарат обеспечения** [Текст]: препринт / Т.В. Ускова, Е.А. Гутникова, С.А. Кожевников. – Вологда: ИСЭРТ РАН, 2013. – 60 с.

В работе представлены теоретико-методологические аспекты обеспечения конкурентоспособности городов. На основе критического анализа существующего методологического аппарата была предложена авторская методика оценки конкурентоспособности городской территории, представлены результаты ее апробации на материалах муниципального образования «Город Вологда». Выявлены основные факторы, ослабляющие конкурентные позиции областного центра, и предложены направления их укрепления.

Препринт адресован работникам органов управления, научным работникам, преподавателям высших учебных заведений и студентам, а также широкому кругу читателей, которых интересуют вопросы конкурентоспособности городов.

*Рецензент*

начальник департамента стратегического планирования  
и инвестиционной политики Администрации г. Вологды  
кандидат экономических наук

**К.А. Задумкин**

ISBN 978-5-93299-251-7

© Ускова Т.В., Гутникова, Е.А., Кожевников С.А., 2013

© ИСЭРТ РАН, 2013

## ВВЕДЕНИЕ

Особенностью современного этапа социально-экономического развития городских территорий является вовлечение тех их них, которые ранее находились на периферии процессов конкуренции, в борьбу за человеческие, финансовые, кадровые и прочие ресурсы. В связи с этим города вынуждены активнее позиционировать себя в информационном пространстве, формировать оптимальный пакет предоставляемых населению общественных благ, выявлять и удовлетворять потребности местных и внешних экономических субъектов. Данные тенденции характерны не только для зарубежных, но и российских городов, которые в настоящее время становятся объектом внимания со стороны инвесторов и государственных органов власти. В связи с этим крайне важным является проведение объективной оценки конкурентных позиций города и выработка путей их укрепления.

*Цель* данного исследования – разработка методологического и инструментального аппарата обеспечения конкурентоспособности города.

Для реализации поставленной цели были решены следующие *задачи*:

- ✓ изучены сущность, критерии конкурентоспособности города и формирующие ее факторы;
- ✓ рассмотрены методики оценки конкурентоспособности городских территорий;
- ✓ проведена оценка конкурентоспособности города на примере Вологды;
- ✓ обоснованы ключевые направления повышения конкурентоспособности г. Вологды и инструменты их реализации.

*Объектом* исследования являются крупные города европейской части России.

*Предметом* исследования выступает методологический и инструментальный аппарат оценки и обеспечения конкурентоспособности города.

Информационную базу исследования составили результаты проводимых ИСЭРТ РАН научно-исследовательских работ по проблемам социально-экономического развития территорий, научные публикации по теме исследования, федеральное и региональное законодательство, данные Федеральной службы государственной статистики и ее территориального органа по Вологодской области.

Для достижения цели исследования были использованы методы анализа, сравнения, обобщения, а также табличные и графические приемы визуализации данных и ряд других методов.

Полученные в ходе исследования результаты могут быть использованы местными органами власти при разработке политики, направленной на повышение конкурентоспособности города.

## 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ГОРОДОВ

В современном мире города играют роль организующих и структурирующих элементов национальной экономики. Они отличаются не только высокой концентрацией населения, но и сосредоточением капитала, емким рынком, развитой инфраструктурой, наличием квалифицированных кадров, образовательным, культурным, научным потенциалом.

В последнее время в научной литературе наметился постепенный переход от изучения городов как оптимальных мест локализации и ведения бизнеса («городов-рабочих») к рассмотрению их в качестве квазипредприятий, которые активно распоряжаются имеющимися ресурсами для достижения поставленных целей в экономической, социальной и экологической сферах. Согласно такому подходу, в отношении городов можно использовать большое количество положений, которые первоначально применялись только к предприятиям. Так, например, многие зарубежные исследователи при изучении территориальных систем городского типа начинают использовать понятия «конкуренция» и «конкурентоспособность».

Вместе с тем понятие «территориальная конкурентоспособность» имеет несколько иную смысловую нагрузку, чем понятие «конкурентоспособность компании».

Во-первых, конечной целью управления конкурентоспособностью территориальных единиц является повышение комфортности проживания населения, улучшение условий ведения бизнеса и т.д. В качестве же главной задачи обеспечения конкурентоспособности предприятия выступает максимизация получаемой им прибыли.

Во-вторых, в ситуации, когда город оказывается неконкурентоспособным, он не может уйти с рынка и прекратить свое существование, как неконкурентная компания [29].

Еще одно отличие состоит в том, что города конкурируют не прямо, а опосредованно и их конкурентоспособность определяется не только относи-

тельно успешным развитием самих территорий, но и их вкладом в повышение конкурентоспособности общей экономической системы.

В зарубежной и отечественной научной литературе сложились множество различных подходов к понятию «конкурентоспособность города» (табл. 1.1).

Таблица 1.1

**Трактовки понятия «конкурентоспособность города»**

№ п/п	Автор	Трактовка
1.	И. Бегг и Ф. Котлер	Процесс изменения характеристик города с целью повышения его привлекательности как места размещения различных видов деятельности.
2.	Л. Бадду	Соперничество между видами деятельности или рынками, которые действуют на территории городов, а с другой стороны – соперничество между характеристиками городов и их социальным капиталом, например инфраструктурой, квалифицированными кадрами.
3.	Т.В. Сачук	Соперничество территорий друг с другом с целью привлечения, удержания и усиления внимания потребителей локальных общественных благ, что может быть выражено в притоке на территорию человеческих, финансовых, материальных и других ресурсов.
4.	Ю.В. Филиппов	Механизм нахождения наилучшего варианта сочетания интересов владельцев и пользователей ограниченных ресурсов для развития местных сообществ.
5.	А.Н. Вальвашов	Состязание между различными городами за создание наиболее благоприятных условий жизнедеятельности местного населения, условий хозяйствования экономических субъектов, инвестиционного климата, а также за формирование благоприятного имиджа территории и поддержание устойчивого интереса со стороны различных социальных групп, органов государственной власти, международных организаций и иностранных правительств.
6.	Г.З. Ахметова и Е.Н. Брянцева	Соревнование между городами и регионами в их стремлении «завоевать» различные целевые группы «потребителей» местных ресурсов и условий жизнедеятельности – включает в себя соревнование между их политической, законодательной, экономической, социальной, экологической и культурной системами и стратегиями. Успехи территорий во всех этих сферах определяют их силу и конкурентоспособность.
7.	Г.П. Довлатян	Способность города выдерживать конкуренцию в сравнении с другими городами – характеризуется степенью удовлетворения городом общественных потребностей жителей и хозяйствующих субъектов, функционирующих на территории города.
Составлено по [4, 5, 9, 28, 45, 55].		

При исследовании сущности конкуренции и конкурентоспособности городов представляется целесообразным выделить причины их соперничества. К числу основных из них относится:

- сохранение и привлечение населения (особенно в трудоспособном возрасте и высококвалифицированного);
- размещение и сохранение предприятий, привлечение новых фирм, имеющих устойчивый сбыт своей продукции и работающих на принципах благожелательного отношения к окружающей среде;
- привлечение новых инвестиций в развитие действующих или создание новых предприятий, а также в коммунальную и социальную инфраструктуру, строительство жилья;

- развитие системы профессионального образования и здравоохранения как отраслей специализации, особенно университетов, медицинских центров и клиник;

- привлечение и развитие информационных центров, средств массовой информации, кино- и телестудий и т.д.;

- развитие туристических потоков всех типов;

- приращение культурного и исторического потенциала города;

- размещение административных и общественных учреждений, органов, фондов государственного, международного значения [15, 32, 53].

Обобщая вышесказанное, можно отметить, что целью соперничества городов являются ресурсы (люди, финансы, капитал, информация), необходимые для устойчивого развития и решения социально-экономических задач. Для того чтобы получить эти ресурсы, город выступает в роли продавца, предлагая специфический товар – свою территорию, геополитическое положение, социальную и экономическую инфраструктуру, социально-экономический потенциал.

При этом особый акцент следует сделать на «целевых группах» – покупателях специфического товара, которым располагают города. Полагаем, что их условно можно разделить на две группы.

К *первой группе* относятся люди – жители города, студенты, мигранты, туристы и деловые посетители, военнослужащие и т.п.

*Вторая группа* – крупные, средние, малые предприятия, представительства государственных, общественных и международных организаций и учреждений, образовательные, научные, медицинские и военные организации и т.п. [51].

С учетом вышеизложенного под *конкурентоспособностью города* будет пониматься соперничество между городскими территориями в их стремлении «завоевать» различные целевые группы «потребителей» с целью получения ресурсов, необходимых для решения приоритетных задач социально-экономического развития.

Конкурентоспособность города обусловлена совокупностью большого числа факторов, суммарное выражение которых определяет либо конкурентные преимущества, либо конкурентное отставание в сравнении с другими территориями.

Дж. Ван дер Борг, И. Брамезза выделяют следующие группы факторов, формирующих конкурентоспособность города:

- структурные: развитая инфраструктура, достаточное предложение основных городских услуг, высокое качество среды жизни и эффективная городская политика;
- функциональные: возможность города стать распределительным и инновационным центром, местом размещения международного бизнеса, важным узлом в информационной (коммуникационной) сети, международным центром культуры [47].

Сочетание этих факторов обуславливает привлекательность территории для конкретных «потребителей» и определяет функции, которые она потенциально может выполнять.

П. Кресл выделяет два типа факторов конкурентоспособности города:

- экономические детерминанты: местоположение, факторы производства, инфраструктура, экономическая структура, городские достопримечательности и места отдыха;
- стратегические детерминанты: эффективность органов управления, городская стратегия, общественно-частное партнерство и институциональная гибкость<sup>1</sup> [28].

Для эффективного управления конкурентоспособностью городской территории целесообразным, на наш взгляд, является деление факторов на *неизменяемые* и *изменяемые*.

К неизменяемым факторам относятся: географическое положение города, наличие природных ресурсов и т.п. В свою очередь, изменяемые факторы различаются по срокам, необходимым для трансформации социально-

---

<sup>1</sup> Под институциональной гибкостью понимается способность органов власти адаптироваться к меняющейся внешней среде.



экономической системы, в связи с чем можно выделить две их подгруппы: медленно изменяемые (транспортная и техническая инфраструктура, социальная, экологическая обстановка, интеллектуальный потенциал территории и др.) и быстро изменяемые (местное законодательство, политика органов местного самоуправления в отношении инвесторов и т.д.). При этом управленческое воздействие на быстро изменяемые факторы позволит в достаточно короткие сроки повысить конкурентные позиции городской территории.

А.Н. Вальвашов разделяет факторы, влияющие на конкурентоспособность города, на три основные группы [5]:

1. Факторы притяжения объектов конкуренции, под которыми понимаются значимые характеристики городского пространства, оказывающие существенное влияние на принятие экономическими субъектами решения о месте размещения и осуществления хозяйственной деятельности. Данными факторами могут быть низкая стоимость земли, жилья, площадей офисов и магазинов, развитость экономической и социальной инфраструктуры, низкие ставки местных налогов и сборов.

2. Удерживающие факторы. Они тесно связаны с факторами притяжения и представляют собой значимые характеристики городского пространства, которые позволяют экономическим субъектам достигать поставленных целей более эффективно, чем в других городах. При рассмотрении экономическим субъектом имеющихся альтернатив территориального расположения ожидаемые выгоды от удерживающих факторов сравниваются с ожидаемыми выгодами от перемещения в другой город. Удерживающие факторы могут быть обусловлены взаимодействием с местным правительством, наличием источников сырья, высокой емкостью местных рынков и др.

3. Факторы выталкивания. Они являются такими характеристиками городского пространства, которые препятствуют достижению экономическими субъектами поставленных целей и при прочих равных условиях снижают эффективность хозяйственной и иной активности, создавая административные, организационные, экономические барьеры. Примерами факторов выталкивания для населения могут быть высокие ставки местных налогов, высокая

стоимость жилищно-коммунальных услуг, наличие значительных экологических проблем на данной территории, неэффективность деятельности органов местного самоуправления, высокий уровень преступности.

Местные органы власти при разработке социально-экономической политики должны создавать условия для объективизации факторов, усиливающих конкурентные позиции городской территории, и минимизировать дестабилизирующее влияние негативных факторов внешней и внутренней среды.

Традиционная региональная экономика объясняла конкурентоспособность того или иного города «сравнительными преимуществами», то есть факторами, изначально присущими тому или иному месту расположения (наличие природных ресурсов, выгодное экономико-географическое положение и др.), но в современной региональной и муниципальной экономической науке акценты смещаются к «конкурентному преимуществу» – факторам, которые могут быть созданы в самом городе. Во-первых, это объясняется тем, что как бизнес, так и население становятся все более свободными в выборе своего места размещения и жительства в связи с современными процессами глобализации и информатизации. Во-вторых, данное обстоятельство обусловлено возрастанием в современных условиях роли городского управления.

Методологическая и инструментальная база исследования и оценки уровня конкурентоспособности городов в настоящее время находятся на стадии становления. До сих пор в практике исследователей отсутствует единый подход к изучению данного вопроса, вместе с тем наиболее часто используемыми методами при этом являются:

- оценка конкурентоспособности территории на основе рангового метода;
- оценка уровня конкурентоспособности городов на базе модели измерения потенциалов;
- оценка конкурентоспособности города на основе метода И. Бегга.

Проанализировав представленный методологический аппарат оценки конкурентоспособности города, можно сделать следующие выводы. Данные

модели имеют существенные недостатки, связанные либо со значительной сложностью расчетов некоторых показателей, либо с использованием весовых коэффициентов, придающих субъективность оценкам, а также с акцентированием внимания исключительно на экономических или социальных индикаторах.

На основе критического переосмысления имеющегося методологического аппарата [3, 5, 24, 42] была разработана авторская методика расчета уровня конкурентоспособности города, предусматривающая выполнение пяти этапов.

*I этап – выбор признаков*, позволяющих осуществить отбор городов для проведения исследования. В качестве таких признаков могут выступать территориальная близость, сходство отраслевой структуры производства, инфраструктурное единство и др. Основная цель отбора – включить в анализируемую выборку города, являющиеся прямыми и косвенными конкурентами.

*II этап – выбор периода исследования*, в течение которого становится возможным оценить изменение конкурентных позиций города, обусловленное влиянием факторов внешней и внутренней среды.

*III этап – обоснование состава показателей*, характеризующих конкурентные преимущества городов, а также объединение этих показателей в группы в соответствии с их социально-экономическим содержанием<sup>2</sup>.

Конкурентоспособность обусловлена более высоким уровнем привлекательности города по сравнению с другими территориями-конкурентами. Вместе с тем каждая из целевых групп подходит к оценке его привлекательности с собственной позиции. Например, для *населения*, рассматривающего город как место жительства, трудовой деятельности и реализации интеллектуального потенциала, важным является развитие системы здравоохранения, образования, уровень безработицы и т.д. Интересы потенциальных *инвесто-*

---

<sup>2</sup> Интегральный уровень конкурентоспособности города является относительным показателем (коэффициентом), а следовательно, не должен зависеть от численности населения. Поэтому все частные признаки конкурентоспособности включают расчет интегральных (сводных) значений с единицами измерения, выраженными относительными величинами – душевыми, темповыми, долевыми.

ров и предпринимателей связаны с количеством и качеством факторов производства, наличием благоприятного бизнес-климата в городе. Туристы оценивают его как место возможного отдыха. Исходя из вышеуказанных обстоятельств комплексную оценку конкурентоспособности города целесообразно проводить, используя показатели, характеризующие текущее состояние наиболее важных для заинтересованных групп сфер их жизнедеятельности и функционирования. К ним, по нашему мнению, относятся социальная, производственная сферы и сфера трудовых ресурсов<sup>3</sup>.

Кроме того, в исследовании рассматриваются некоторые финансовые показатели, позволяющие оценить потенциальные возможности местных органов власти по повышению привлекательности городской территории для населения, бизнеса и туристов (табл. 1.2).

Таблица 1.2

**Система показателей оценки конкурентоспособности города**

Целевая группа	Сфера	Показатель
Население	Социальная	Обеспеченность детей местами в дошкольном образовательном учреждении, мест на 100 детей
		Отношение средней заработной платы к прожиточному минимуму, раз Численность учащихся в дошкольных образовательных учреждениях, чел. на 10 тыс. человек населения Количество врачей, чел. на 10 тыс. человек населения Количество среднего медицинского персонала, чел. на 10 тыс. человек населения Количество больничных коек, шт. на 10 тыс. населения Количество спортивных сооружений, ед. на 10 тыс. человек населения Ввод в действие жилых домов, кв. м на 10 тыс. человек населения Общая площадь жилых помещений в ветхих и аварийных жилых домах в общей площади жилого фонда, %
Туристы		Число музеев, ед. на 10 тыс. человек населения Число профессиональных театров, ед. на 10 тыс. человек населения Число мест в объектах общественного питания, ед. на 10 тыс. человек населения
Инвесторы, бизнес	Трудовых ресурсов	Естественный прирост, промилле Доля населения трудоспособного и моложе трудоспособного возраста в общей численности населения, % Уровень безработицы, %
	Производственная	Стоимость основных производственных фондов, тыс. руб. на 1 жителя Удельный вес полностью изношенных основных фондов в общем объеме основных фондов, % Объем отгруженных промышленных товаров собственного производства, тыс. руб. на 1 жителя Объем работ по виду деятельности «Строительство», тыс. руб. на 1 жителя Оборот розничной торговли, тыс. руб. на 1 жителя Оборот общественного питания, тыс. руб. на 1 жителя
Местная администрация	Финансовая	Объем инвестиций в основной капитал, тыс. руб. на 1 жителя Доля предоставляемой финансовой помощи в общем объеме бюджетных средств, % Доходы местного бюджета, руб. на 1 жителя

<sup>3</sup> Вместе с тем следует отметить некоторую условность отнесения данных показателей к сфере интересов той или иной группы. Так, например, такой показатель, как «уровень безработицы», имеет важное значение не только для инвесторов и предпринимателей, но и для населения при оценке привлекательности городской территории.

*IV этап – расчет общего интегрального показателя измерения конкурентоспособности города.* Для его определения был использован подход, согласно которому оценка конкурентоспособности региона осуществлялась с помощью метода относительных разностей [3]. На наш взгляд, данный методологический аппарат может быть использован и для городских территорий, являющихся, как и регион, открытыми социально-экономическими системами.

Для агрегирования показателей в единый индекс рассчитываются нормированные показатели. Нормализация необходима для перехода к абсолютной шкале сопоставления показателей. Это связано с тем, что все частные показатели имеют различные измерители и размерности, что препятствует проведению многих процедур с выбранной совокупностью значений. Для приведения частных показателей к сопоставимому виду используется процедура стандартизации (нормализации) их значений путем преобразований.

Для прямых показателей<sup>4</sup> используют формулу (1), а для обратных<sup>5</sup> – формулу (2):

$$x_{ij} = \frac{a_{ij} - a_{\min i}}{a_{\max i} - a_{\min i}} \quad (1)$$

$$x_{ij} = 1 - \frac{a_{ij} - a_{\min i}}{a_{\max i} - a_{\min i}}, \quad (2)$$

где  $a_{ij}$  –  $i$ -й показатель  $j$ -го города;

$a_{\min i}$  – минимальное значение  $i$ -го показателя среди всех  $j$ -х городов;

$a_{\max i}$  – максимальное значение  $i$ -го показателя среди всех  $j$ -х городов.

Расчет интегрального значения по группе показателей, характеризующих каждую подсистему городского развития, осуществляется по формуле 3:

$$I_i = (\sum_{j=1}^n x_{ij}) / n, \quad j = \overline{1, m}, \quad (3)$$

где  $x_{ij}$  – нормализованное значение  $i$ -го значения по  $j$ -му городу;

<sup>4</sup> Прямой показатель – это показатель, увеличение значений которого свидетельствует о положительных тенденциях развития, повышении конкурентоспособности города.

<sup>5</sup> Обратный показатель – показатель, увеличение значений которого свидетельствует об ухудшении ситуации, ослаблении конкурентных позиций городской территории.

$n$  – число показателей в подсистеме;

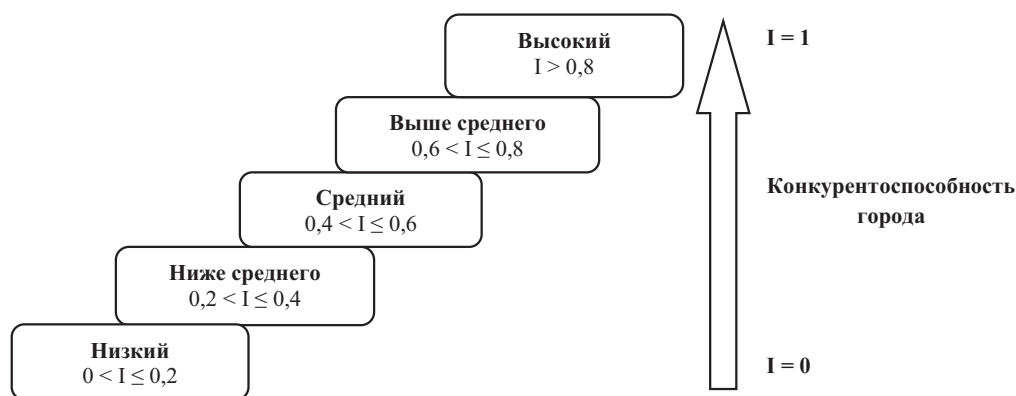
$m$  – число объектов исследования.

Интегральный показатель конкурентоспособности города рассчитывается по формуле:

$$I_j = \sum_{k=1}^4 I_{kj}, \quad j = \overline{1, m}, \quad (4)$$

где  $k$  – количество подсистем.

*V этап – интерпретация интегральной оценки уровня конкурентоспособности.* Для этих целей установлены пороговые значения интегрального показателя, который может находиться в пределах от 0 до 1. Выделено пять уровней конкурентоспособности города (рисунок).



#### Интерпретация пороговых значений интегрального показателя (I) уровня конкурентоспособности города

Городам с *высоким уровнем* конкурентоспособности не требуется какого-либо оперативного корректирующего воздействия со стороны местной администрации.

Конкурентные позиции городов с уровнем *средним* и *выше среднего* ослабляет влияние факторов внешней и внутренней среды. В связи с этим политика местных органов власти должна быть направлена на снижение их дестабилизирующего влияния.

На территориях с уровнем конкурентоспособности *низким* и *ниже среднего* требуется срочное принятие комплекса мер, направленных на поиск резервов укрепления конкурентных позиций города.

## 2. ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ Г. ВОЛОГДЫ

В соответствии с разработанной методикой обозначим основные условия проведения оценки конкурентоспособности г. Вологды.

Во-первых, в анализируемую выборку городов, являющихся прямыми или косвенными конкурентами Вологды, на наш взгляд, целесообразно включить Череповец, Псков, Великий Новгород, Сыктывкар, Петрозаводск, Архангельск, Киров, Владимир и Кострому. Основными критериями отбора стало сходство в уровне их социально-экономического развития и территориальная близость. Кроме того, в выборку включены Калуга и Белгород, являющиеся для Администрации города примерами муниципалитетов, достигших в течение последних лет высоких темпов развития<sup>6</sup>.

Во-вторых, в качестве периода оценки конкурентоспособности выбран временной отрезок с 2006 по 2011 г. Связано это с началом реализации Федерального закона №131 «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», существенно повлиявшего на условия функционирования муниципальных образований. В частности, был пересмотрен состав источников местных доходов. К налогам, закрепленным за муниципальным уровнем, были отнесены земельный и на имущество физических лиц, а ранее установленные налоги на рекламу, наследование и дарение, а также местные лицензионные сборы – отменены. Принципиально изменились и нормативы отчислений от федеральных, региональных налогов и сборов в местные бюджеты.

Согласно выбранным показателям и разработанному методическому инструментарию была выполнена оценка конкурентоспособности городов. Интерпретируя полученные результаты, отметим следующее. В 2011 году ни один из городов не вошел в группу с высоким уровнем конкурентоспособности. Уровень конкурентоспособности выше среднего выявлен у Сыктывкара.

---

<sup>6</sup> Стратегия развития инвестиционного потенциала и привлечения инвестиций в экономику города Вологды до 2020 года «Вологда – комфортный город для бизнеса» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://vologda-portal.ru/upload/iblock/90d/reshenie\\_1027\\_pril.doc](http://vologda-portal.ru/upload/iblock/90d/reshenie_1027_pril.doc)

Вологда, наряду с Калугой, Белгородом, Череповцом, Петрозаводском, Архангельском, Кировом, вошла в III группу (средний уровень конкурентоспособности). При этом следует отметить, что в течение последних пяти лет произошло некоторое укрепление ее конкурентных позиций. Так, если в 2006 году Вологда занимала пятую позицию среди конкурентов, то в 2011 году – четвертую: интегральный индикатор конкурентоспособности был выше только у Сыктывкара, Калуги и Белгорода (табл. 2.1).

Таблица 2.1

**Уровень конкурентоспособности городов в 2006 – 2011 гг. (I)\***

Город	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2011 г. к 2006 г., +/-
<b>II группа (выше среднего)</b>							
Сыктывкар	0,582	0,516	0,538	0,546	0,466	0,609	+0,027
<b>III группа (средний)</b>							
Калуга	0,310	0,400	0,504	0,426	0,437	0,538	+0,228
Белгород	0,527	0,519	0,987	0,540	0,554	0,532	+0,005
<b>Вологда</b>	<b>0,470</b>	<b>0,481</b>	<b>0,538</b>	<b>0,505</b>	<b>0,426</b>	<b>0,520</b>	<b>+0,050</b>
Череповец	0,571	0,648	0,564	0,456	0,472	0,502	-0,069
Петрозаводск	0,519	0,423	0,462	0,376	0,480	0,489	-0,030
Архангельск	0,407	0,404	0,400	0,398	0,371	0,455	+0,048
Киров	0,361	0,382	0,377	0,359	0,303	0,408	+0,047
<b>IV группа (ниже среднего)</b>							
Великий Новгород	0,353	0,361	0,396	0,437	0,398	0,387	+0,034
Псков	0,401	0,345	0,340	0,363	0,301	0,367	-0,034
Владимир	0,178	0,259	0,240	0,355	0,382	0,353	+0,175
Кострома	0,297	0,346	0,282	0,276	0,295	0,299	+0,002

\* Рассчитано автором по данным статистических сборников: Регионы России. Социально-экономическое положение городов [Электронный ресурс]. – М., 2007, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012. – Режим доступа: [http://www.gks.ru/free\\_doc/doc\\_2012/region/town.rar](http://www.gks.ru/free_doc/doc_2012/region/town.rar)

Хотя в исследуемый период уровень конкурентоспособности г. Вологды повысился, ей не удалось существенно улучшить свои позиции среди основных конкурентов. Для определения факторов, сдерживающих рост ее конкурентоспособности, проведен факторный анализ показателей, входящих в интегральный индекс (табл. 2.2).

Таблица 2.2.

**Результаты факторного анализа уровня конкурентоспособности (УК) г. Вологды**

Сфера	Показатель	Нормированный показатель	ДУК
Социальная	Обеспеченность детей местами в дошкольном образовательном учреждении, ед. на 100 чел.	0,634	0,053
	Отношение средней заработной платы к прожиточному минимуму, раз	0,474	0,040
	Численность учащихся в дошкольных образовательных учреждениях, чел. на 10 тыс. человек населения	0,4598	0,038
	Количество врачей, чел. на 10 тыс. человек населения	0,356	0,030



Окончание таблицы 2.2

	Количество среднего медицинского персонала, чел. на 10 тыс. человек населения	0,599	0,050
	Количество больничных коек, шт. на 10 тыс. населения	0,801	0,067
	Количество спортивных сооружений, ед. на 10 тыс. человек населения	0,090	0,008
	Ввод в действие жилых домов, м <sup>2</sup> на 10 тыс. человек населения	0,548	0,046
	Общая площадь жилых помещений в ветхих и аварийных жилых домах в общей площади жилого фонда, %	0,488	0,041
	Число музеев, ед. на 10 тыс. человек населения	0,903	0,075
	Число профессиональных театров, ед. на 10 тыс. человек населения	0,786	0,065
	Число мест в объектах общественного питания, ед. на 10 тыс. человек населения	0,340	0,028
	<b>В целом по подсистеме</b>		<b>0,045</b>
Трудовых ресурсов	Естественный прирост, промилле	0,683	0,228
	Доля населения моложе трудоспособного и трудоспособного возраста в общей численности населения, %	0,648	0,216
	Уровень безработицы, %	0,326	0,109
	<b>В целом по подсистеме</b>		<b>0,184</b>
Производственная	Стоимость основных производственных фондов, тыс. руб. на 1 жителя	0,000	0,000
	Удельный вес полностью изношенных основных фондов в общем объеме основных фондов, %	0,977	0,163
	Объем отгруженных промышленных товаров собственного производства, тыс. руб. на 1 жителя	0,059	0,010
	Объем работ по виду деятельности «Строительство», тыс. руб. на 1 жителя	0,970	0,162
	Оборот розничной торговли, тыс. руб. на 1 жителя	0,398	0,066
	Оборот общественного питания, тыс. руб. на 1 жителя	0,210	0,035
	<b>В целом по подсистеме</b>		<b>0,073</b>
Финансовая	Объем инвестиций в основной капитал, тыс. руб. на 1 жителя	0,357	0,119
	Доля предоставляемой финансовой помощи в общем объеме бюджетных средств, %	0,958	0,319
	Доходы местного бюджета, руб. на 1 жителя	0,337	0,112
	<b>В целом по подсистеме</b>		<b>0,184</b>
<b>Интегральный показатель</b>		<b>0,52</b>	<b>0,485</b>

Полученные результаты свидетельствуют о том, что «узким местом» в развитии города является социальная сфера. Он отстает от своих конкурентов по обеспеченности населения жильем и услугами социальных учреждений.

Одна из главных причин низкой обеспеченности населения жильем – невысокие темпы жилищного строительства. Как свидетельствуют данные официальной статистики, в 2011 году Вологда, где на 1 жителя введено 0,46 кв. м жилья, находилась на четвертом месте среди городов-конкурентов (табл. 2.3). Вместе с тем следует отметить более значительные темпы жилищного строительства в Калининграде – в 1,8 раза выше, в Белгороде – 1,5 раза.

Таблица 2.3

**Ввод в действие жилых домов, кв. м на 1 жителя**

Город	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2011 г. к 2006 г., +/-
Калининград	0,87	1,11	1,15	0,91	0,84	0,81	-0,06
Белгород	0,83	0,95	0,80	0,86	0,91	0,68	-0,15
Калуга	0,31	0,48	0,57	0,32	0,42	0,61	+0,30
<b>Вологда</b>	<b>0,41</b>	<b>0,43</b>	<b>0,60</b>	<b>0,62</b>	<b>0,46</b>	<b>0,46</b>	<b>+0,05</b>
Петрозаводск	0,26	0,24	0,38	0,39	0,37	0,42	+0,16
Череповец	0,34	0,66	0,64	0,45	0,32	0,35	+0,01
Сыктывкар	0,40	0,40	0,41	0,19	0,15	0,17	-0,23
Мурманск	0,03	0,03	0,02	0,02	0,07	0,04	+0,01

Источник: здесь и далее использованы данные статистических сборников «Регионы России. Основные социально-экономические показатели городов» 2007, 2008, 2009, 2010, 2011 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>

При этом в Вологде существенно выше, чем в других городах (за исключением Калуги), доля ветхого и аварийного жилья – 3,5% жилищного фонда в 2011 г. (*табл. 2.4*).

Таблица 2.4

**Удельный вес ветхого и аварийного жилищного фонда, в % от общей площади жилищного фонда**

Город	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2011 г. к 2006 г., п.п.
Калуга	13,6	7,0	6,8	6,7	6,4	6,3	-7,3
<b>Вологда</b>	<b>3,6</b>	<b>4,9</b>	<b>3,2</b>	<b>3,2</b>	<b>3,9</b>	<b>3,5</b>	<b>-0,1</b>
Сыктывкар	3,4	3,2	3,1	2,7	2,7	2,6	-0,8
Мурманск	2,7	2,7	2,7	2,7	2,6	2,7	0,0
Белгород	1,3	1,6	1,9	1,3	1,3	1,6	+0,3
Петрозаводск	0,3	0,4	0,6	0,9	0,9	1,3	+1,0
Калининград	0,4	0,6	0,7	0,8	0,7	0,7	+0,3
Череповец	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1	-0,1

Несмотря на целый ряд мероприятий, реализуемых в настоящее время в рамках целевых программ по капитальному ремонту и расселению жителей г. Вологды из аварийного жилья, можно утверждать, что эта проблема по-прежнему продолжает оставаться весьма острой (в 2006 – 2011 гг. удельный вес ветхого и аварийного жилищного фонда сократился лишь на 0,1 п.п.).

Непосредственное влияние на качество жизни населения оказывает также обеспеченность городской территории объектами для активного отдыха и занятий спортом. По показателю «количество спортивных сооружений на 10 тыс. человек населения» Вологда в 2011 году уступала всем городам-конкурентам: Белгороду – в 3,1 раза, Сыктывкару – в 2,4 раза, Петрозаводску – в 2,2 раза, Калининграду – в 2 раза (*табл. 2.5*).

Таблица 2.5

**Количество спортивных сооружений, ед. на 10 тыс. человек населения**

Город	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2011 г. к 2006 г., +/-
Белгород	23,8	24,2	24,2	24,1	24,7	24,7	+0,9
Сыктывкар	15,0	19,3	19,5	19,4	18,8	18,7	+3,7
Петрозаводск	16,6	16,3	16,1	16,2	17,2	17,2	+0,6
Калининград	14,6	16,1	16,3	16,6	16,3	16,2	+1,6
Калуга	9,6	12,2	12,2	12,5	12,6	12,8	+3,2
Череповец	8,6	9,3	9,8	9,8	10,4	10,8	+2,2
Мурманск	9,1	5,0	7,2	7,4	9,4	9,8	+0,7
<b>Вологда</b>	<b>6,6</b>	<b>6,6</b>	<b>7,1</b>	<b>7,1</b>	<b>7,9</b>	<b>7,9</b>	<b>+1,3</b>

При этом в 2006 – 2011 гг. обеспеченность населения г. Вологды спортивными сооружениями выросла, хотя и незначительно (с 6,6 до 7,9 единицы на 10 тыс. человек).

Существенные проблемы отмечаются и в функционировании сферы здравоохранения. По обеспеченности врачами в 2011 году (61 врач на 10 тыс. человек населения) Вологда уступала Петрозаводску (86) и Сыктывкару (83) почти в 1,4 раза, Белгороду (77) и Мурманску (75) – в 1,2 раза (табл. 2.6).

Таблица 2.6

**Количество врачей, человек на 10 тыс. человек населения**

Город	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2011 г. к 2006 г., +/-
Петрозаводск	84,0	86,0	86,0	87,0	86,0	86,0	+2,0
Сыктывкар	87,0	87,0	88,0	87,0	84,0	83,0	-4,0
Белгород	75,8	75,2	75,2	76,2	78,6	77,4	+1,6
Мурманск	74,3	75,9	74,3	80,3	76,9	75,1	+0,8
Калуга	60,8	60,6	60,9	63,4	64,6	66,9	+6,1
<b>Вологда</b>	<b>68,0</b>	<b>69,8</b>	<b>68,9</b>	<b>67,8</b>	<b>61,4</b>	<b>61,6</b>	<b>-6,4</b>
Калининград	58,0	58,0	56,0	56,0	54,0	56,0	-2,0
Череповец	41,0	39,7	42,5	41,6	40,4	39,8	-1,2

Причем в Вологде наибольший дефицит ощущается в узких специальностях: хирургах, урологах, эндокринологах, отоларингологах, врачах функциональной диагностики и др. Ее отставание по этому показателю от большинства других городов обусловлено более активной политикой по закреплению молодых специалистов в сфере здравоохранения.

Вместе с тем ситуация здесь продолжает ухудшаться. В исследуемый период количество врачей в расчете на 10 тыс. человек населения уменьшилось с 68 до 61 человека. По сравнению с анализируемыми городами в Вологде сокращение показателя было наиболее значительным, что заметно ослабляет ее конкурентные позиции.

Аналогичная обстановка складывается с обеспеченностью средним медицинским персоналом. Если в Сыктывкаре в 2011 году на 10 тысяч жителей приходилось 195 человек среднего медицинского персонала, то в Вологде – почти на ¼ меньше (157 специалистов, табл. 2.7).

Таблица 2.7

**Количество среднего медицинского персонала,  
человек на 10 тыс. человек населения**

Город	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2011 г. к 2006 г., +/-
Сыктывкар	194,0	196,0	197,0	188,0	198,0	195,0	+1,0
Белгород	167,2	165,5	162,8	162,1	165,6	163,7	-3,5
Петрозаводск	160,0	154,0	158,0	160,0	164,0	160,0	+0,0
<b>Вологда</b>	<b>176,0</b>	<b>180,9</b>	<b>173,8</b>	<b>172,2</b>	<b>160,8</b>	<b>157,7</b>	<b>-18,3</b>
Мурманск	152,8	151,3	148,7	157,4	150,8	149,9	-2,9
Калуга	140,6	138,5	136,5	138,1	144,1	145,5	+4,9
Череповец	124,0	116,7	125,5	121,7	118,7	117,7	-6,3
Калининград	112,0	108,0	103,0	105,0	102,0	102,0	-10,0

Стремительное сокращение численности среднего медицинского персонала непосредственно отражается и на качестве предоставляемых услуг.

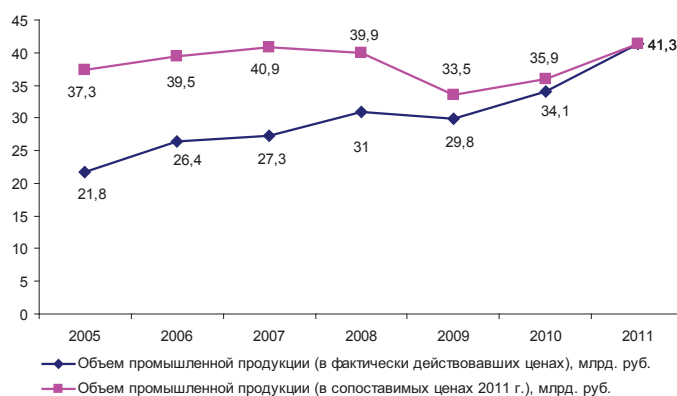
В число острых проблем социальной сферы города входит недостаток мест в детских садах. Однако благодаря активным мерам, принятым местными властями в течение последних лет, ее острота заметно снизилась. Если в 2006 году на 100 детей приходилось 77,1 места, то в 2011 году – 82,3 (табл. 2.8). Таким образом, по значению данного показателя городу удалось подняться с четвертого на второе место и тем самым укрепить свои конкурентные позиции.

Таблица 2.8

**Обеспеченность детей местами в детских дошкольных учреждениях,  
мест на 100 детей**

Город	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2011 г. к 2006 г., +/-
Сыктывкар	71,3	70,6	71,7	79,0	85,6	96,4	+25,1
<b>Вологда</b>	<b>77,1</b>	<b>76,1</b>	<b>76,0</b>	<b>74,9</b>	<b>73,3</b>	<b>82,3</b>	<b>+5,2</b>
Мурманск	116,4	109,0	107,7	78,5	77,9	80,4	-36
Калуга	67,5	57,0	56,1	66,1	57,6	79,4	+11,9
Петрозаводск	91,1	74,2	76,6	77,6	77,6	78,7	-12,4
Череповец	81,1	76,0	76,8	75,1	77,6	76,5	-4,6
Калининград	54,8	53,1	58,7	60,4	63,5	61,3	+6,5
Белгород	54,6	55,2	52,3	51,0	54,9	57,8	+3,2

Стоит подчеркнуть, что на уровень конкурентоспособности Вологды негативно повлияло кризисное состояние ее производственной сферы, в которой значительную долю занимают предприятия машиностроения и пищевой промышленности. Развитие этих отраслей экономики в 2005 – 2008 гг. характеризовалось устойчивыми темпами, хотя со второй половины 2008 года начался существенный спад производства, обусловленный нарастанием кризисных явлений в мировой экономике и сокращением спроса на продукцию. В 2011 г. произошло заметное восстановление производства – промышленные предприятия выпустили продукции на сумму 41,3 млрд. рублей, что превысило его докризисный объем (рисунки).



Динамика объема промышленного производства в г. Вологде, млрд. руб.

Несмотря на положительные тенденции, наметившиеся в экономике Вологды, в 2011 году по среднему объему отгруженных промышленных товаров собственного производства она уступала Череповцу в 7,9 раза, Калуге – в 4,6 раза, Калининграду – в 4 раза, Сыктывкару – в 1,7 раза, Белгороду – в 1,6 раза (табл. 2.9). Причем в Вологде темпы роста объемов промышленного производства в исследуемый период были одними из самых низких среди аналогичных показателей городов-конкурентов.

Таблица 2.9

**Объем отгруженной промышленной продукции собственного производства,**  
тыс. руб. на 1 жителя

Город	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2011 г. к 2006 г., +/-
Череповец	661,1	812,7	1060,2	627,9	850,5	1076,1	+415,0
Калуга	97,1	124,7	251,2	243,5	476,7	627,9	+530,8
Калининград	182,1	287,1	330,1	269,2	400,0	551,9	+369,8
Сыктывкар	198,4	135,0	152,8	171,3	189,6	228,9	+30,5
Белгород	145,9	150,2	173,0	142,0	167,7	211,2	+65,3
<b>Вологда</b>	<b>92,1</b>	<b>95,2</b>	<b>108,3</b>	<b>68,4</b>	<b>113,0</b>	<b>135,7</b>	<b>+43,6</b>
Мурманск	27,9	29,0	36,5	39,8	95,2	117,4	+89,5
Петрозаводск	43,9	46,0	50,7	51,9	70,3	76,8	+32,9

Отставание Вологды по данному показателю можно объяснить неиндустриальной структурой ее экономики. Так, в 2011 году удельный вес Череповца в общем объеме продукции, произведенной обрабатывающими производствами региона, составлял более 85% регионального продукта данных отраслей, Калуги – более 57%, Кирова – 46,0%, Сыктывкара – 39,1%, Белгорода – 14,2%, а Вологды – не превышал 8% (табл. 2.10). Уступает она большинству конкурентов и по доле в объеме производства и распределения электроэнергии, газа и воды.

Таблица 2.10

**Удельный вес городов в объеме промышленного производства региона в 2011 г., %**

Города	Добыча полезных ископаемых	Обрабатывающие производства	Производство и распределение электроэнергии, газа и воды
Череповец	14,9	85,4	24,0
Великий Новгород	2,5	57,2	69,7
Сыктывкар	0,1	39,1	31,0
Киров	11,8	46,0	77,8
Белгород	0,1	14,2	80,1
Калуга	2,2	57,1	73,8
<b>Вологда</b>	<b>3,2</b>	<b>7,4</b>	<b>42,2</b>

Источник: Регионы России. Социально-экономическое положение городов [Электронный ресурс]. – М., 2012. – Режим доступа: [http://www.gks.ru/free\\_doc/doc\\_2012/region/town.rar](http://www.gks.ru/free_doc/doc_2012/region/town.rar)

Важнейшей составляющей экономики любого территориального образования является потребительский рынок товаров и услуг. Вместе с тем следует отметить превосходство конкурентов над Вологдой по уровню развития сферы розничной торговли и общественного питания. Так, в 2006 – 2011 гг. среднедушевой оборот общественного питания в ней сократился на 30%<sup>7</sup>.

<sup>7</sup> По данным официального интернет-сайта Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>.

Кроме того, слабее ее позиции и по такому показателю, как количество мест общественного питания, что заметно снижает привлекательность города на рынке туристических услуг.

К показателям, характеризующим уровень развития потребительского рынка, можно отнести оборот розничной торговли. По этому индикатору в 2011 году Вологда отставала от Мурманска в 1,7 раза (что, однако, может быть обусловлено такими объективными факторами, как более высокая стоимость продуктов питания и других товаров в северных регионах), Калининграда – в 1,5 раза, Калуги – в 1,2 раза (табл. 2.11). За тот же период значение этого показателя в Вологде увеличилось только на 3,3 тыс. руб., что может свидетельствовать о низких темпах развития данной сферы городской экономики.

Таблица 2.11

**Оборот розничной торговли, тыс. руб. на 1 жителя**

Город	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2011 г. к 2006 г., +/-
Мурманск	96,8	51,7	56,3	75,1	78,2	91,3	-5,5
Калининград	64,7	40,3	71,7	83,5	75,6	78,7	+14,0
Калуга	70,8	98,1	128,3	36,7	51,3	64,9	-5,9
Петрозаводск	80,6	27,8	42,6	42,5	49,8	57,0	-23,6
Белгород	90,4	42,2	50,9	40,8	44,1	55,0	-35,4
<b>Вологда</b>	<b>49,3</b>	<b>33,6</b>	<b>42,9</b>	<b>34,7</b>	<b>40,1</b>	<b>52,6</b>	<b>+3,3</b>
Сыктывкар	123,1	39,0	41,0	32,1	34,8	50,7	-72,4
Череповец	46,5	21,9	24,4	20,2	22,5	27,4	-19,1

Именно на расшивку вышеперечисленных «узких мест» должны быть направлены основные усилия органов власти г. Вологды. В частности, необходимо решить целый ряд проблем в социальной сфере (таких, как низкая обеспеченность населения врачами и средним медицинским персоналом, нехватка спортивных объектов, недостаток мест в дошкольных образовательных учреждениях, низкие темпы жилищного строительства и др.), а также разработать комплекс мер по поддержке развития производственного сектора города.

### 3. НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

#### Г. ВОЛОГДЫ

##### 3.1. Пути решения проблем в социальной сфере

В современных условиях качество и доступность жилья является одной из базовых характеристик, формирующих конкурентные позиции и инвестиционную привлекательность территории.

Вместе с тем следует отметить, что жилищная проблема продолжает оставаться актуальной для большинства городов России, и в частности Вологды. *Невысокие объемы строительства жилья*, не соответствующие реальному спросу, служат факторами его ценовой недоступности для большинства населения г. Вологды и ведут к дальнейшему нарастанию уровня ветхости и аварийности жилищного фонда.

Поиск путей ускорения темпов строительства жилья и повышения его доступности актуализирует вопрос о совершенствовании и разработке новых механизмов финансового стимулирования экономических акторов жилищного рынка. При этом усилия органов власти должны быть направлены на содействие росту предложения и на стимулирование спроса на рынке жилья. В первом случае расширяется государственный и муниципальный жилищный фонд, поддержка предоставляется строительным и эксплуатационным компаниям, во втором случае – непосредственно покупателям (*табл. 3.1*)

Таблица 3.1

**Инструменты государственного регулирования рынка жилья [34]**

Предложение	Спрос
<b>Государственное строительство:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• льготные кредиты;</li><li>• строительство и содержание социального жилья.</li></ul>	<b>Покупатели жилья и строители жилья для собственного проживания:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• льготы по подоходному налогу (вычет из облагаемого дохода сумм, затраченных на приобретение или строительство жилья, в том числе процентов по закладным, освобождение от налога с продаж при продаже старого жилья);</li><li>• субсидии на покупку жилья отдельным категориям (военные, переселенцы, очередники) в виде сертификатов федеральных или муниципальных властей.</li></ul>
<b>Муниципальное строительство:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• центральные субсидии на локальные проекты реконструкции депрессивных зон;</li><li>• льготы муниципальным жилищным компаниям.</li></ul>	
<b>Частное строительство для сдачи в аренду:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• смягчение местного градостроительного регулирования;</li><li>• субсидии;</li><li>• ускоренная амортизация.</li></ul>	<b>Арендаторы и наниматели:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• субсидии для аренды и найма жилья (жилищные субсидии на оплату коммунальных услуг, жилищные ваучеры, жилищные сертификаты);</li><li>• ограничения на размер квартплаты и на ее изменения;</li><li>• запреты на выселение.</li></ul>
<b>Частное строительство для собственного проживания:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• льготные государственные кредиты на строительство;</li><li>• налоговые льготы по закладным;</li><li>• ограничения ставок процента по закладным.</li></ul>	
<b>Ремонт и реконструкция частного жилья:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• субсидии на ремонт и модернизацию.</li></ul>	



Ликвидировать ветхий и аварийный жилищный фонд, решить проблему разрыва между комфортностью и доступностью жилья можно путем наращивания объемов его строительства. В настоящее время потенциальный спрос на рынке жилья значительно превышает предложение. В связи с этим перед городскими органами власти остро встает вопрос разработки комплекса мероприятий по обеспечению населения (прежде всего молодых семей и жителей с невысоким уровнем доходов) доступным и комфортным жильем (рис. 3.1).

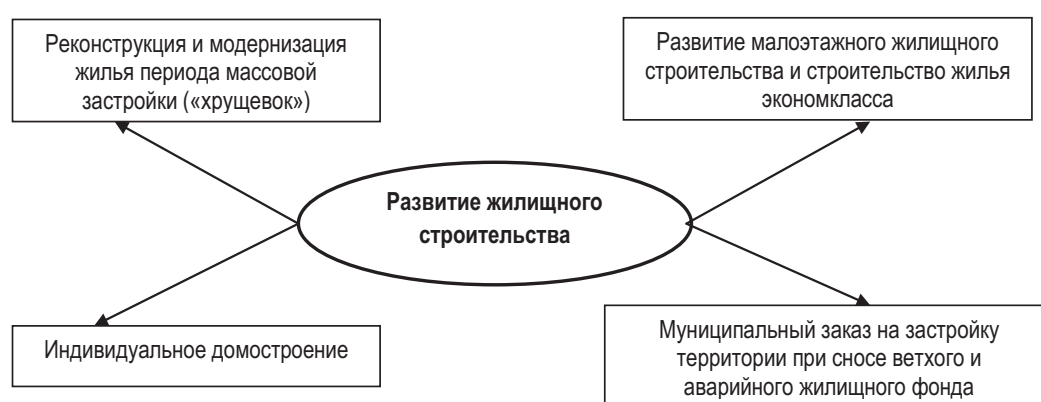


Рис. 3.1. Направления развития жилищного строительства в городе

Увеличить предложение на рынке жилья возможно за счет реконструкции и модернизации домов периода массовой застройки («хрущевки»). При этом реконструкция жилищного фонда должна осуществляться комплексно с учетом изменения его пространственно-планировочной структуры, обновления архитектурного облика жилых домов, повышения потребительских качеств квартир и инженерного оборудования.

Необходимость проведения реконструкции «хрущевки» обусловлена экономической и социальной целесообразностью. Так, по расчетам экспертов, запас несущей способности позволяет увеличить этажность домов в среднем на 1-3 этажа. Такая надстройка «пятиэтажек», в том числе без отселения жильцов, позволит создать дополнительные жилые площади, себестоимость которых на порядок ниже, чем при новом строительстве.

Кроме того, как следует отметить, реконструкция и модернизация этих зданий является наиболее привлекательным вариантом для инвесторов, поскольку новые площади возводятся в жилых кварталах со сложившейся социальной и инженерной инфраструктурой. В свою очередь, квартиры первого и второго этажей, по причине их более низких потребительских качеств, могут преобразовываться в торговые, офисные и иные нежилые помещения. При этом разница между рыночной ценой и себестоимостью квартир позволит инвестору получать стабильный доход. Реализация вышеуказанных мероприятий по реконструкции жилищного фонда требует внесения изменений в действующие муниципальные целевые программы или принятия новых.

Другим направлением решения проблем в жилищной сфере является развитие малоэтажного жилищного строительства и жилья экономкласса, доступного для широких слоев населения. Содействовать этому возможно следующим образом:

- путем повышения доступности кредитных ресурсов, привлеченных для целей реализации проектов комплексной малоэтажной застройки, в том числе субсидирование затрат на привлечение юридическими лицами заемных средств;
- размещения муниципального заказа на застройку территории при сносе аварийного жилищного фонда, что предполагает софинансирование расходов частного инвестора за счет средств местного бюджета;
- предоставления инвестору на конкурсной основе земельных участков под застройку (т.н. территорий комплексного освоения, оборудованных объектами инженерной, транспортной, социальной инфраструктуры);
- разработки типовых проектных и технологических решений, формирования баз данных типовой проектной документации малоэтажного жилищного строительства и др.

В настоящее время одним из главных факторов, сдерживающих развитие малоэтажного жилищного строительства и строительство жилья эконом-

класса в г. Вологде, является нерешенность вопроса с предоставлением земельных участков. В связи с этим необходимо:

- расширение межрайонного сотрудничества по вопросам выделения земли под малоэтажное строительство;
- осуществление перехода от административного предоставления участков к регулированию землепользования и застройки на принципах правового зонирования, что позволит более рационально распределять земельные участки для застройщиков;
- предоставление земельных участков для жилищного строительства только на конкурсной основе;
- выделение молодым семьям по 10 соток земли с правом собственности, под залог которой можно получить в банке ипотечный кредит;
- оптимизация процесса согласования разрешения на строительство малоэтажного жилья.

Добавим, что условием повышения доступности жилья для широких слоев населения является не только поддержка застройщиков и стимулирование предложения на рынке, но и стимулирование спроса, т.е. разработка инструментов организационной и финансовой поддержки граждан при покупке жилья. Отечественный и зарубежный опыт предполагает наличие широкого перечня способов привлечения финансовых средств на жилищный рынок. Укрупненно их можно представить в виде направлений использования бюджетных средств, долевого строительства и рыночных схем (рис. 3.2). Расширение спектра используемых методов должно предполагать создание условий для повышения доступности жилья среди всех доходных групп.



Рис. 3.2. Способы привлечения финансовых средств в строительство и приобретение жилья [34]

Перспективным направлением расширения возможностей граждан (в первую очередь с невысокими доходами) по решению жилищных проблем становится использование немецкого опыта мобилизации сбережений для строительства жилья с использованием *стройсберкасс (ССК)*. В России сегодня действуют около 30 организационных форм типа сберегательных строительных касс (жилищно-строительные и жилищно-накопительные кооперативы), однако российские масштабы развития данной институциональной формы аккумулирования финансовых средств намного уступают европейским.

Безусловно, что в условиях существующего уровня цен на жилье вкладчику ССК трудно будет накопить на квартиру «с нуля». Вместе с тем развитие ССК способно решить массу других задач: накопление на доплату при переезде в квартиру большей площади, реконструкция и ремонт жилья. В

условиях недоступности для большинства населения ипотечных кредитов  
стройсберкассы обладают целым рядом преимуществ, заключающихся:

- в сосредоточении финансовых потоков в рамках одного экономического субъекта;
- замкнутости системы и возможности функционировать практически автономно от внешнего финансового рынка, что позволяет удерживать стоимость кредитных средств на минимальном уровне;
- минимальном удорожании приобретаемой квартиры за счет процента по ссуде;
- отсутствии необходимости в поручительствах по кредиту;
- значительно меньшем размере дополнительных расходов при получении займа;
- возможности зачесть имеющееся жилье или жилищный сертификат (для отдельных категорий граждан) в качестве взноса в кооператив.

Одним из минусов жилищно-накопительных кооперативов (ЖНК) является ограничение срока выплаты займа, который не может быть больше полуторакратного срока ожидания кредита. Таким образом, чтобы получить рассрочку на 10 лет, необходимо выдержать период накопления 6,6 года, на 15 лет – 10 лет и т.д. Такое ограничение лишает членов ЖНК возможности немедленно получить новое жилье, заплатив только часть его стоимости. Кроме того, до полной выплаты финансовой помощи, полученной в ЖНК, член кооператива не является собственником жилья и принимает на себя риски, связанные с неуспешной финансово-хозяйственной деятельностью кооператива.

В формировании строительных кооперативов значительную роль играют органы муниципальной власти, которые, используя данные им полномочия, могут создавать инициативную группу из числа граждан, состоящих на учете по улучшению жилищных условий. В связи с этим целесообразно, чтобы сотрудники Администрации г. Вологды оказывали помощь в разработке учредительных документов ЖСК и ЖНК, предоставляли им в аренду

помещения на льготных условиях. После создания кооператива можно рассмотреть возможность выделения земельных участков для жилищного строительства в первоочередном порядке (согласно существующему законодательству такие земельные участки выделяются только на конкурсной основе, однако предварительные согласования и выбор ряда земельных участков могут быть проведены с помощью органов местного самоуправления из участков, находящихся в муниципальной собственности).

Другим вариантом повышения доступности жилья является стимулирование строительства «корпоративного жилья». В данном случае организация может выдать своему работнику беспроцентную ссуду на покупку жилья, оплатить определенную часть его стоимости, выступить в форме гаранта при получении кредита. При наличии строительных мощностей организация может построить жилье для своих работников. Роль органов муниципальной власти сводится при этом к предоставлению налоговых льгот таким организациям.

В настоящее время одним из приоритетных методов государственного управления жилищным строительством и его стимулирования является предоставление органами муниципальной власти субсидий для отдельных категорий граждан на приобретение жилья, погашение части ипотечного кредита. В частности, предусмотренная законодательством безвозмездная субсидия на строительство или приобретение жилья в размере от 5 до 70% рыночной стоимости предоставляется только очередникам на улучшение жилищных условий в зависимости от дохода семьи и времени постановки на очередь. В то же время предполагается, что субсидии предоставляются только тем гражданам, которые в состоянии либо использовать собственные средства, либо получить банковский жилищный кредит на недостающую для приобретения жилья сумму. В связи с этим из целевой группы практически исключается именно та часть населения, которой и должна предназначаться субсидия, так как ограниченность бюджетных средств, нерешенность вопроса ипотечного кредитования коммерческими банками населения с неболь-

шими доходами, а самое главное, отсутствие необходимых средств у основной группы очередников резко ограничивают круг получателей субсидий.

Наряду с физическими лицами, желающими приобрести квартиру для проживания, есть другой их сегмент, располагающий свободными для инвестирования денежными средствами. Для привлечения финансовых ресурсов на жилищный рынок Администрация города может использовать такой инструмент, как закрытый паевой инвестиционный фонд (ЗПИФ).

Деятельность ЗПИФ регулируется Федеральным законом «Об инвестиционных фондах» (от 29.11.2001 №156). Паевым инвестиционным фондом является обособленный имущественный комплекс, состоящий из имущества, переданного в доверительное управление управляющей компании (УК) учредителем (учредителями) доверительного управления с условием объединения этого имущества с имуществом иных учредителей доверительного управления, и из имущества, которое получено в процессе такого управления, доля в праве собственности на него удостоверяется ценной бумагой, выдаваемой УК. Имущество, составляющее ЗПИФ, является общим имуществом владельцев инвестиционных паев и принадлежит им на праве общей долевой собственности.

Управляющая компания осуществляет доверительное управление фондом путем совершения любых юридических и фактических действий в отношении составляющего его имущества, а также реализует все права, удостоверенные ценными бумагами, составляющими паевой инвестиционный фонд, включая право голоса по голосующим ценным бумагам. Задача фонда – финансирование соответствующего проекта до уровня инвестиционной привлекательности и создание условий для привлечения сторонних инвесторов (коммерческих организаций, негосударственных пенсионных фондов и др.) и средств рынка ценных бумаг.

Применительно к жилищному рынку основной целью деятельности ЗПИФ может стать финансирование прошедших конкурсный отбор проектов, связанных с малоэтажным строительством и комплексным освоением территорий. По итогам реализации проекта возводимое жилье будет находиться в

общей долевой собственности владельцев инвестиционных паев – муниципального образования и прочих инвесторов. При этом Администрация г. Вологды может уменьшить либо продать полностью принадлежащие ей паи.

Преимуществом описанной модели является создание путем объединения средств нескольких инвесторов самостоятельного в финансовом плане механизма, наращивающего в процессе деятельности свои активы, что позволяет осуществлять инвестиции в крупные и высокодоходные проекты.

В качестве положительной стороны модели ЗПИФ следует назвать возможность пайщиков контролировать действия управляющей компании и влиять на стратегические вопросы ее функционирования посредством голосования на общем собрании владельцев паев. Кроме того, деятельность инвестиционных фондов и УК опирается на достаточно развитую законодательную базу, обеспечивающую максимальную открытость, прозрачность функционирования и защиту интересов инвесторов [34].

Реализация комплекса предлагаемых мероприятий будет способствовать активизации жилищного строительства, повышению доступности жилья и росту конкурентоспособности города.

Важнейшая проблема его социальной сферы – *низкая обеспеченность населения врачами и средним медицинским персоналом*. Исследуя успешный опыт регионов, отметим, что наиболее перспективными направлениями решения этой проблемы являются следующие (рис. 3.3).

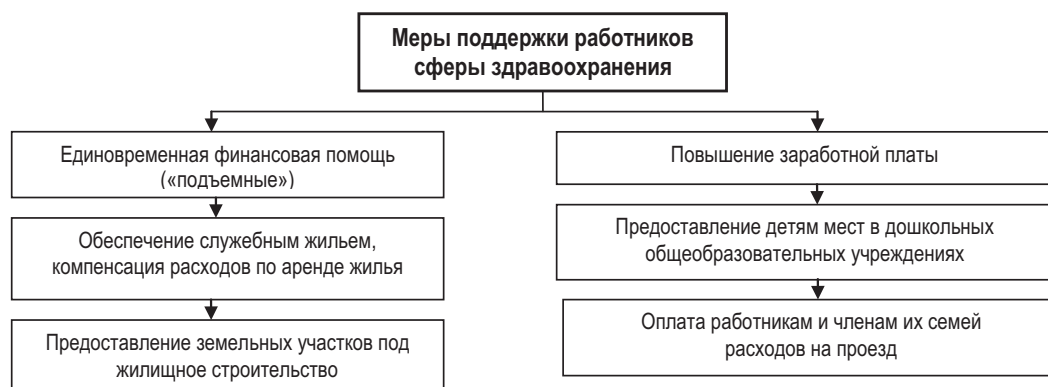


Рис. 3.3. Меры поддержки работников сферы здравоохранения



Одной из главных причин массового оттока специалистов из сферы здравоохранения является невысокий уровень оплаты труда. Несмотря на то что эта проблема многократно поднималась на федеральном и региональном уровне, она остается нерешенной. В связи с этим в данной сфере, особенно в условиях ограниченности бюджетного финансирования, важной становится реализация мер по снижению неэффективных расходов. В частности, оптимизация штата вспомогательного персонала позволит повысить заработную плату врачей и других высококвалифицированных специалистов. Вместе с тем нельзя забывать, что только комплексная поддержка работников отрасли, закрепленная в областных и муниципальных целевых программах и сопровождаемая соответствующим ресурсным обеспечением, способна решить большинство проблем, накопившихся в отрасли.

Другим приоритетным направлением социальной политики местных органов власти г. Вологды должно стать дальнейшее *развитие массовой физической культуры и спорта* как необходимого условия для сохранения, укрепления здоровья населения. Для повышения уровня обеспеченности населения спортивными объектами Администрации города целесообразно:

- изучить потребности населения в занятиях физической культурой и спортом на основе данных социологических опросов с целью уточнения приоритетных направлений развития данной сферы;
- разработать муниципальную целевую программу «Развитие спортивной инфраструктуры города на 2013 – 2020 гг.» с целевыми ориентирами развития массового спорта;
- обратиться в Законодательное Собрание Вологодской области с обоснованным ходатайством об увеличении финансовых средств, выделяемых на поддержку и развитие физической культуры и спорта города;
- выделить территории и площадки для неорганизованных занятий при формировании сети физической культуры и спорта города, учитывая потребности населения (многофункциональные поля, площадки для различных видов спорта, велодорожки);

- привлечь внебюджетные инвестиции к реконструкции и строительству спортивных площадок. Условием для привлечения инвестора может быть разрешение на организацию на территории площадки платной спортивной секции [2].

На уровень конкурентоспособности г. Вологды негативно влияет *недостаток мест в дошкольных образовательных учреждениях*. Так, в 2011 году в предоставлении мест нуждались более 5000 детей. К основным причинам обострения данной проблемы можно отнести сокращение количества детских садов, произошедшее в 1990-х годах, и увеличение рождаемости, а также миграционного притока молодого населения. Наиболее эффективными инструментами, на наш взгляд, являются следующие (рис. 3.4).

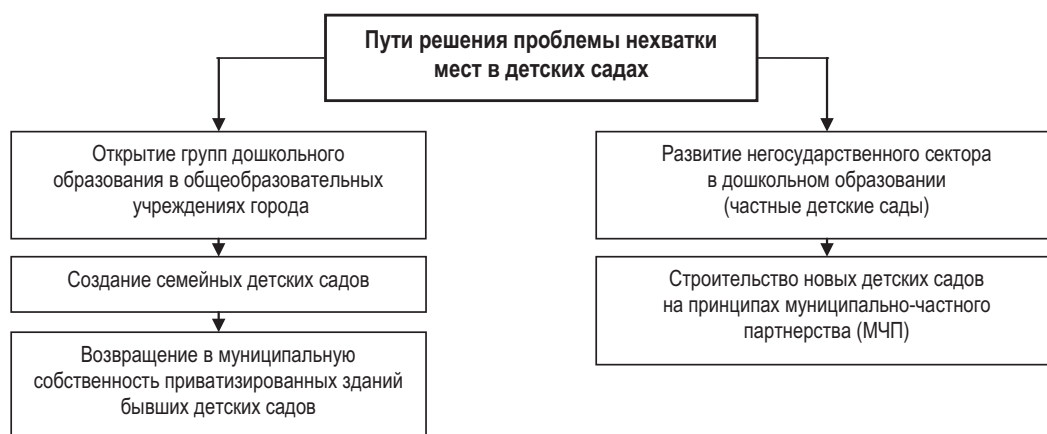


Рис. 3.4. Пути решения проблемы нехватки мест в дошкольных образовательных учреждениях города Вологды

Одним из путей может стать также развитие семейных детских садов. Однако их работа связана с наличием целого ряда ограничений и рисков. Недостаточная правовая регламентация деятельности семейных детских садов, зачастую невысокий уровень педагогического образования воспитателя не способствуют полноценному дошкольному развитию детей. К тому же жилищно-бытовые условия здесь часто не соответствуют современным требованиям СанПиН. Поэтому путем создания семейных детских садов, на наш взгляд, нельзя полностью обеспечить доступ детей к дошкольному образованию.

Другим способом увеличения уровня обеспеченности местами в дошкольных общеобразовательных учреждениях города является возвращение в муниципальную собственность и капитальный ремонт приватизированных ранее зданий бывших детских садов. Существуют возможности открытия дополнительных групп дошкольного образования и в результате реконструкции общеобразовательных учреждений.

Альтернативой муниципальным детским садам может стать развитие негосударственного сектора в образовании. Негосударственное дошкольное учреждение – это частный детский сад, созданный по аналогии с муниципальным. В таком саду воспитывается несколько разновозрастных групп детей и организован образовательный процесс. Однако правом на ведение образовательной деятельности частные детские сады обычно не обладают, поэтому функционируют как центры организации досуга, присмотра, ухода и др. Организация деятельности таких учреждений сталкивается с целым рядом трудностей:

- большие финансовые вложения для создания условий, соответствующих современным требованиям Роспотребнадзора и Госпожнадзора;
- отсутствие лицензии на образовательную деятельность;
- сложности с привлечением кредитных ресурсов;
- высокие ставки на аренду помещений.

К числу других проблем, с которыми приходится сталкиваться негосударственному детскому саду, относится невозможность участия в государственных программах по поддержке малого и среднего бизнеса, ввиду того что они адресованы коммерческим организациям, в то время как образовательная деятельность имеет некоммерческий правовой статус. В данной ситуации местным органам власти целесообразно разработать муниципальную программу поддержки негосударственных детских садов, включая помощь в получении долгосрочных банковских кредитов.

Кроме того, необходимо предоставлять таким учреждениям льготы по налогу на имущество и землю, тарифам на услуги ЖКХ. При этом местные органы власти могут передавать в аренду здания (площади) для организации нового детского сада, осуществлять за счет средств местного бюджета доле-вое софинансирование расходов, связанных с покрытием затрат на ремонтно-восстановительные и строительные работы.

Решить значительную часть проблем в социальной сфере можно по-средством развития механизмов муниципально-частного партнерства (МЧП). Это нашло свое отражение в «Стратегии развития г. Вологды до 2020 года», в которой развитие партнерских отношений власти и бизнеса рассматривается как одно из приоритетных направлений политики местных органов власти в условиях ограниченности бюджетных средств.

Представленный на рисунке 3.5 механизм взаимодействия власти, биз-неса и населения описывает основные причинно-следственные факторы, предпосылки и связи между основными участниками партнерства. В зависи-мости от используемой формы партнерских отношений (договор на управле-ние, концессионное соглашение и т.п.) полномочия, объем участия сторон и принимаемые ими риски будут существенно различаться. Организационно-экономический механизм реализации конкретного инвестиционного проекта разрабатывается его непосредственными участниками и закрепляется в за-ключаемом сторонами соглашении о МЧП.



Рис. 3.5. Организационно-экономический механизм реализации инвестиционных проектов на принципах партнерства власти, бизнеса и населения [6, 44]

Как свидетельствует опыт муниципальных образований страны, наиболее перспективными формами партнерских отношений органов власти и бизнеса при строительстве детских садов могут стать:

1. Концессионные соглашения, предполагающие строительство новых и реконструкцию существующих объектов сферы образования за счет средств частного инвестора (ФЗ «О концессионных соглашениях» от 6.07.2005 г. № 115). Так, в 2012 году в Калининграде на основе концессии был построен детский сад на 80 мест. Участие органов власти в инвестиционном проекте заключалось в предоставлении земельных участков под строительство, обеспеченных необходимой инженерной инфраструктурой.

2. Использование «BOLT»-соглашений («обратная аренда»: Build – Own – Lease – Transfer: «Строительство – Собственность – Аренда – Передача»). На конкурсной основе инвестор за счет собственных или привлеченных средств строит объект, после чего сдает его в аренду муниципалитету. По

окончании срока окупаемости инвестиций объект соглашения переходит в муниципальную собственность. Практика строительства детских садов с использованием данной модели имеется в Санкт-Петербурге.

Показательным примером участия бизнеса в социальных проектах является опыт города Ковдор Мурманской области, в котором строительство главных спортивных объектов муниципального образования (хоккейный корт и горнолыжный комплекс «Варс») происходило при непосредственном участии основного градообразующего предприятия – Ковдорского горнообогатительного комбината. Это яркий пример корпоративной социальной ответственности бизнеса и партнерства публичного и частного сектора при решении приоритетных задач городского развития.

Для активизации развития партнерских отношений в г. Вологде органам власти целесообразно дополнительно принять ряд нормативно-правовых актов. В настоящее время в Вологодской области действует региональный закон, регламентирующий отношения власти и бизнеса. Вместе с тем он носит только рамочный характер. Поэтому принятие положения «О муниципально-частном партнерстве в муниципальном образовании «Город Вологда»», а также прочих нормативно-правовых актов подзаконного и правоприменительного плана будет способствовать динамичному развитию данного института.

Кроме того, для успешной реализации совместных проектов необходимо наличие привлекательных для бизнеса инвестиционных площадок и комплексной поддержки со стороны органов власти (софинансирование, поручительство, налоговые льготы, муниципальные гарантии и т.п.), предоставляемой в соответствии с федеральным, региональным и местным законодательством. При этом схема возврата вложенных инвестиций может предполагать как осуществление периодических платежей из местного бюджета после ввода объекта в эксплуатацию, так и взимание платы с потребителей.

Таким образом, лишь при наличии сбалансированных инвестиционных проектов, способствующих окупаемости вложенных частным инвестором

инвестиций и получению справедливой нормы доходности, следует ожидать синергетического эффекта от партнерства власти и бизнеса.

### 3.2. Основные направления поддержки хозяйствующих субъектов

Многие проблемы социально-экономического развития города (невысокий объем инвестиций в основной капитал, низкие доходы местного бюджета) связаны с неразвитостью его экономической базы.

Результаты опросов глав муниципальных образований, ежегодно проводимых сотрудниками ИСЭРТ РАН, позволяют утверждать, что наиболее эффективным путем расширения собственной экономической базы муниципалитета является *развитие малого и среднего предпринимательства*. На это указало 88% от числа ответивших глав муниципальных районов, 88% глав городских поселений (табл. 3.2) [49].

Малый и средний бизнес способствует повышению уровня занятости населения, являясь источником пополнения местного бюджета за счет налоговых поступлений. Кроме того, только эффективный и стабильно функционирующий бизнес готов участвовать в социальных проектах, решать общегородские проблемы на принципах партнерства с властью.

Таблица 3.2

**Распределение ответов на вопрос: «Что, по Вашему мнению, необходимо предпринять органам местного самоуправления муниципального образования для расширения его экономической базы?»**

(в % от числа ответивших; респонденты могли выбрать несколько вариантов ответов)

Вариант ответа	Муниципальные образования		
	муниципальные районы	городские поселения	сельские поселения
Проводить работу с населением по вопросам регистрации объектов недвижимости и своевременной уплаты налогов	75,0	75,0	82,6
Участвовать в региональных и федеральных программах	81,3	84,6	68,5
Проводить работу по ликвидации задолженности по налогам	68,8	37,5	62,0
<i>Создавать условия для развития малого и среднего предпринимательства</i>	<i>87,5</i>	<i>87,5</i>	<i>54,3</i>
Поддерживать индивидуальных предпринимателей	18,8	37,5	38,0
Выявлять и включать в оборот незадействованные ресурсы	57,5	75,0	37,0
Осуществлять работу по легализации «теневой» заработной платы	43,8	37,5	35,9
Повышать эффективность использования имеющихся бюджетных ресурсов	51,4	75,0	32,6
Проводить оптимизацию затрат на содержание бюджетной сферы	31,3	50,0	17,4
Развивать межмуниципальные связи	0,0	12,5	15,2

Как свидетельствует отечественный и зарубежный опыт, способствовать развитию малого и среднего бизнеса местные органы власти могут посредством использования большого количества инструментов. В частности, прямое участие органов местного самоуправления реализуется в форме организации собственной предпринимательской производственно-хозяйственной деятельности (создание муниципальных предприятий по производству товаров и оказанию услуг населению) либо совместных предприятий для управления развитием различных сфер муниципального хозяйства.

Создание условий для развития существующих и открытия новых организаций и предприятий обеспечивается с помощью таких форм косвенного участия органов власти, как<sup>8</sup>:

- ✓ стимулирование экономической самозанятости населения путем поддержки начинающих предпринимателей;
- ✓ проведение мероприятий по привлечению экономических субъектов на территорию муниципального образования для ведения хозяйственной деятельности;
- ✓ другие формы поддержки малого и среднего предпринимательства (быстрореализуемые инвестиционные проекты, требующие относительно небольших первоначальных капиталовложений) и др.

Согласно Федеральному закону «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24 июля 2007 года № 209 к полномочиям органов местного самоуправления в создании условий для развития малого и среднего бизнеса относится:

1. Формирование и осуществление муниципальных программ развития субъектов малого и среднего предпринимательства.
2. Анализ финансовых, экономических, социальных и иных показателей состояния малого и среднего предпринимательства и эффективности применения мер по его развитию.

---

<sup>8</sup> Проблемы реформирования местного самоуправления и пути их решения: информ.-аналит. записка о НИР / исполн. Е.А. Гутникова. – Вологда: ИСЭРТ РАН, 2010. – 72 с.



3. Прогноз дальнейшего развития малого и среднего предпринимательства.

4. Формирование и развитие инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства на территории муниципального образования.

5. Содействие деятельности некоммерческих организаций, выражающих интересы субъектов малого и среднего предпринимательства.

6. Образование координационных или совещательных органов по поддержке развития малого и среднего предпринимательства.

Полномочия по формированию благоприятных условий для субъектов малого и среднего предпринимательства и их всесторонней поддержке возложены на департамент экономического развития Администрации г. Вологды. Кроме того, создано МБУ «Центр содействия развитию предпринимательства и туризма», основными задачами которого является обеспечение содействия развитию малого и среднего предпринимательства, туризма и межрегиональных связей.

В целях решения проблем в сфере малого и среднего предпринимательства были приняты Стратегия развития инвестиционного потенциала и привлечения инвестиций в экономику города Вологды до 2020 года «Вологда – комфортный город для бизнеса» и муниципальная целевая программа «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства и туризма в городе Вологде на 2009 – 2013 годы».

Вместе с тем включенные в муниципальную программу меры поддержки хозяйствующих субъектов недостаточны для того, чтобы эффективно решать их проблемы. С учетом имеющейся мировой и отечественной практики перечень таких мер может быть расширен (*табл. 3.3*).

Таблица 3.3

**Направления и инструменты финансово-экономической политики местных органов власти по поддержке развития малого бизнеса на территории муниципального образования [1, 16, 21]**

Направления	Инструменты
Развитие инфраструктуры	Развитие инфраструктуры: <i>производственной</i> (транспортные пути, местные системы тепло-, водо-, газо-, электроснабжения и удаления отходов), <i>социальной</i> (розничная торговля, предприятия общественного питания, бытового обслуживания, учреждения образования, науки, здравоохранения, культуры, спорта), <i>информационной</i> (бизнес-инкубаторы, агентства, союзы малых предпринимателей), <i>инвестиционной</i> (банки, кредитные кооперативы, фонды поддержки малого бизнеса), а также <i>инфраструктуры рынка труда</i> (структуры содействия занятости). Подготовка территории для промышленных предприятий. Строительство специализированных имущественных комплексов для размещения субъектов предпринимательства.
Управление муниципальной недвижимостью	Предоставление земельных участков и нежилых помещений предприятиям в долгосрочную аренду. Продажа земельных участков под строительство жилья для работников предприятий.
Планирование землепользования и выдача разрешений на строительство	Выделение производственных зон в планах использования и застройки участков. Помощь в подборе участков под застройку, ускорение официальной процедуры оформления и выдачи разрешений на строительство
Финансовая помощь	Пособия, гранты на закупку оборудования, расширение производства (за счет средств фондов поддержки предпринимательства). Субсидии, субвенции из местного бюджета, предоставление займов (бюджетный кредит), помощь в их получении (бюджетные гарантии под коммерческие кредиты). Субсидирование процентной ставки за пользование коммерческим кредитом. Лизинг оборудования (особенно эффективен на начальной стадии становления бизнеса). Долевое софинансирование проектов. Венчурное финансирование.
Регулирование налогов и тарифов	Специальные режимы налогообложения, льготы по налогам, арендной плате за землю и отсрочка их выплаты. Освобождение от сборов и уменьшение взносов. Специальные тарифы за пользование инфраструктурой.
Улучшение общих условий для бизнеса	Упрощение процедур лицензирования, регулирования и выдачи разрешений. Подготовка менеджеров, целевое профессиональное обучение кадров. Субсидирование исследований и разработок. Организация предпринимательских советов и корпораций по содействию экономическому развитию. Устранение бюрократических преград, борьба с коррупцией.
Муниципальный заказ	Размещение муниципальных заказов на местных предприятиях.
Организационные мероприятия	Содействие развитию бизнес-кластеров. Привлечение внешних инвестиций. Создание условий для интеграции и партнерства с крупным бизнесом (в форме субконтрактинга, аутсорсинга, франчайзинга).
Консалтинговые услуги	Создание бизнес-инкубаторов с долевым участием органов местного самоуправления, в т.ч. в приоритетных отраслях (предоставление помещений, обеспечение информационной, консультационной, методической, юридической поддержки, передача опыта организации бизнеса, содействие развитию инновационного предпринимательства – технологические бизнес-инкубаторы). Помощь в организации, оформлении и проведении конференций, семинаров, выставок, презентаций, центров по изучению внутреннего и внешнего рынка. Оказание помощи в поиске рынков сбыта и в налаживании производственно-технологических связей предприятий.

Основные усилия администрации города, на наш взгляд, целесообразно направить на следующее<sup>9</sup>:

<sup>9</sup> Использованы материалы монографии «Предпринимательство в регионе: состояние, перспективы» / С.В. Теребова, О.В. Подолякин, В.С. Усков, С.Ю. Егорихина. – Вологда: ИСЭРТ РАН, 2011. – 160 с.

1. Создание системы анализа индикаторов уровня развития субъектов малого и среднего бизнеса и эффективности мер, применяемых для его поддержки:

- за счет проведения анкетных опросов предпринимателей;
- разработки финансовых, экономических и социальных показателей, критериев оценки уровня развития малого и среднего бизнеса;
- разработки показателей и критериев оценки эффективности реализуемых программ и мер государственной поддержки бизнеса.

Данную систему анализа можно создать на базе двух основных элементов: Территориального органа Федеральной службы государственной статистики (сбор и обобщение статистических показателей деятельности субъектов малого и среднего бизнеса) и научных учреждений региона (проведение опросов предпринимателей и анализ эффективности мер, применяемых для развития малого и среднего бизнеса).

2. Сокращение административных барьеров:

- посредством разработки четких процедур и алгоритмов взаимодействия бизнеса с административными и контролирующими структурами;
- совершенствования нормативно-правовой базы в части упрощения процедур регистрации, лицензирования предприятий, получения разрешений, а также отчетности и налогообложения;
- создания условий для устранения негативного влияния коррупционного фактора.

3. Совершенствование механизмов обеспечения малых предприятий необходимыми ресурсами:

- путем совершенствования механизмов приобретения субъектами малого бизнеса земельных участков и объектов недвижимости (льготные режимы приобретения объектов недвижимости, инвентаризация бездействующих производственных площадей крупных муниципальных предприятий);
- совершенствования механизмов предоставления финансовой поддержки, льготного кредитования и лизинга субъектам малого и среднего биз-

неса. Необходимо развитие системы микрокредитования – небольших займов, при этом не требуется иметь кредитную историю и обеспечение, денежные средства выдаются государственными, региональными и муниципальными фондами поддержки малого предпринимательства, кредитными кооперативами всех типов. Микрокредитование является эффективным инструментом развития бизнеса на начальных стадиях, когда получение банковского кредита весьма затруднено. Расширить возможности банковского кредитования возможно за счет создания региональных фондов поддержки малого предпринимательства (гарантийных фондов). Средства гарантийного фонда должны иметь строго целевое назначение и направляться на возмещение потерь по не возвращенным в установленный срок кредитам, целевую поддержку новых и действующих предприятий, закупку оборудования и материалов и т.п.

К мероприятиям по финансовой поддержке инновационных предприятий, обладающих большим потенциалом развития, относится также расширение системы венчурного финансирования, для чего целесообразно организовать взаимодействие начинающих предпринимателей с основными фондами, действующими на территории РФ (табл. 3.4).

Таблица 3.4

**Некоторые венчурные фонды, действующие на территории Российской Федерации [31]**

№ п/п.	Фонд	Город / сайт
1.	Региональный фонд научно-технического развития Санкт-Петербурга	Санкт-Петербург, <a href="http://www.rfntr.neva.ru">http://www.rfntr.neva.ru</a>
2.	Фонд содействия развитию нанотехнологий «Форум РОСНАНОТЕХ»	Москва, <a href="http://www.rusnanoforum.ru/Section.aspx/Show/30781">http://www.rusnanoforum.ru/Section.aspx/Show/30781</a>
3.	Благотворительный фонд развития образования, науки и культуры «Политех»	Санкт-Петербург, <a href="http://www.polytech-fund.ru">www.polytech-fund.ru</a>
4.	Санкт-Петербургская организация бизнес-ангелов	Санкт-Петербург, <a href="http://www.soba.spb.ru">http://www.soba.spb.ru</a>
5.	Marchmont Capital partners	Нижний Новгород, <a href="http://www.marchmont.ru">http://www.marchmont.ru</a>
6.	NIB	Москва, <a href="http://www.nib.int/home">http://www.nib.int/home</a>

Еще одним источником финансовой поддержки малого и среднего бизнеса могут быть средства федерального бюджета. В настоящее время в число основных программ, направленных на поддержку малых инновационных предприятий, входит программа «СТАРТ». Она реализуется Фондом содей-

ствия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере с 2004 года и уже получила известность и признание среди научно-технической общности всей России как эффективный инструмент государственной поддержки инициатив, связанных с организацией высокотехнологичного бизнеса (табл. 3.5).

Таблица 3.5

**Распределение заявок по направлениям программы «СТАРТ-10» по Северо-Западному федеральному округу [31]**

Направление	Количество заявок, шт.				Процент успеха	
	поданных		поддержанных			
	СЗФО	в т.ч. ВО	СЗФО	в т.ч. ВО	СЗФО	в т.ч. ВО
Н1 – информационные технологии, программные продукты и телекоммуникационные системы	56	1	16	1	28,5	100
Н2 – медицина, фармакология, биотехнология для медицины	10	0	3	0	30,0	0
Н3 – химия, химические технологии, новые материалы, строительство	17	2	7	0	41,2	0
Н4 – электроника, приборостроение, машиностроение	51	7	20	3	39,2	42,9
Н5 – биотехнология, сельское хозяйство, пищевая промышленность	22	4	9	1	40,9	25,0
<b>ИТОГО</b>	<b>156</b>	<b>14*</b>	<b>55</b>	<b>5*</b>	<b>35,2</b>	<b>35,7</b>

ВО – Вологодская область; СЗФО – Северо-Западный федеральный округ.  
\* Отношение количества выигранных заявок к количеству поданных.

Цель программы «СТАРТ» – содействие малым инновационным предприятиям, находящимся на начальной стадии развития, в проведении научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, направленных на создание инновационных высокотехнологичных товаров и услуг, имеющих большой потенциал коммерциализации.

Другим вариантом привлечения инновационными малыми предприятиями финансовых ресурсов является участие в рамочных программах Европейского союза, которые представляет собой основной инструмент финансирования научных исследований и технологических разработок в ЕС. В период с 2007 по 2013 год действует Седьмая рамочная программа (FP7).

Организовать взаимодействие между малыми предприятиями города и упомянутыми фондами, а также участие в программах возможно посред-

ством создания специализированной организации – Центра поддержки малого и среднего бизнеса (рис. 3.6).

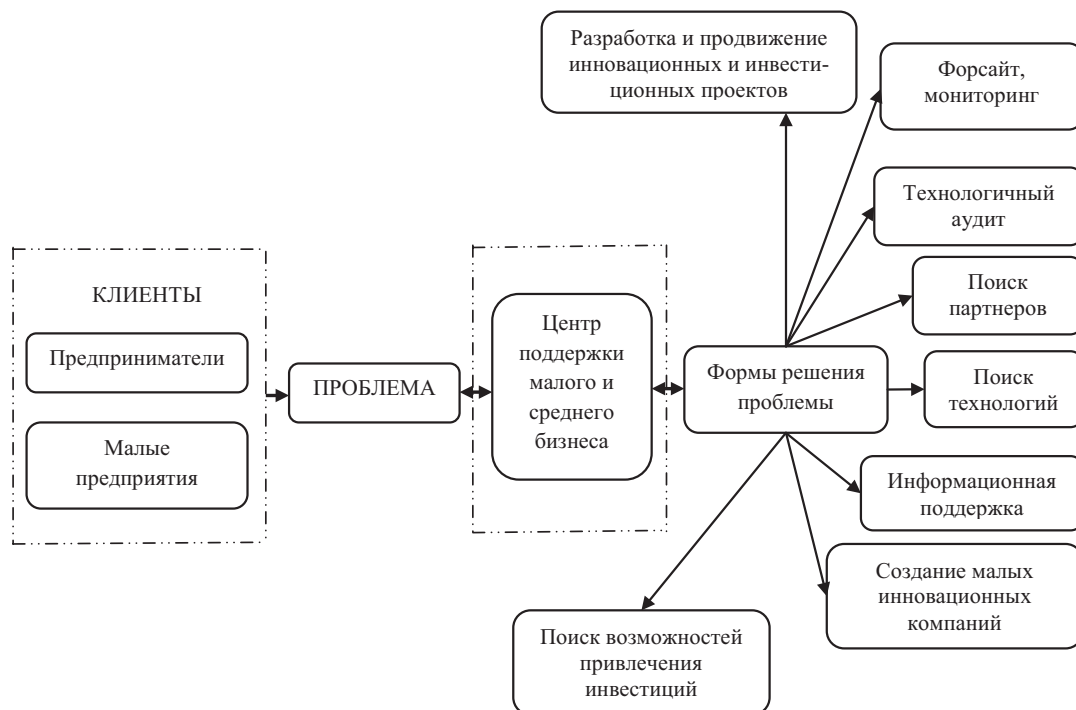


Рис. 3.6. Схема работы Центра поддержки малого и среднего бизнеса [31]

#### 4. Развитие инфраструктуры поддержки малого и среднего бизнеса:

- совершенствование механизмов предоставления земли в аренду и собственность субъектам малого и среднего бизнеса;
- улучшение механизмов предоставления информационных, транспортных, консалтинговых услуг субъектам малого и среднего бизнеса;
- развитие общественных объединений и ассоциаций предпринимателей.

В контексте данного направления предлагается создать на городском уровне с помощью Интернет-портала общедоступную систему информационно-консультационных услуг для субъектов малого и среднего бизнеса, начинающих предпринимателей.

Данный интернет-ресурс будет решать следующие задачи:

- информационное обеспечение предпринимательской деятельности на территории муниципального образования (нормативно-правовые акты, регламенты, возможности и условия получения льгот и финансовой поддержки);
- информирование субъектов малого и среднего бизнеса о государственном и муниципальном заказах на продукцию и услуги, о доступных земельных участках, объектах недвижимости;
- оперативное консультирование предпринимателей по ключевым вопросам их деятельности;
- дистанционное образование по основным направлениям ведения предпринимательской деятельности;
- расширение коммуникаций между предпринимателями, органами муниципальной власти и прочими организациями.

Интернет-портал должен содержать исчерпывающую информацию о порядке регистрации предприятий и индивидуальных предпринимателей, процедуре получения лицензий, разрешений, согласований; содержать бланки и образцы всех документов, необходимых для процедуры регистрации; обладать расширенной, постоянно пополняемой консультационной базой данных по всем аспектам ведения предпринимательской деятельности с возможностью свободного доступа к информационным ресурсам.

Одним из направлений, способствующих привлечению инвестиций в экономику города, является создание инвестиционных промышленных площадок. В настоящее время в городе реализуется целый ряд проектов по строительству таких зон («Восток», «Север-1», Север-2», «Запад», «Молочное») общей площадью 565,3 га. На базе наиболее крупных из них – Восток (142,7 га) и Север-1 (349,1 га) планируется открытие промышленных парков. Финансовые вложения оцениваются в 620 млн. рублей, покрыть их планируется за счет ассигнований из федерального и регионального бюджетов.

Инвестиционные площадки – это территории, обеспеченные инфраструктурой (инженерной, транспортной) в целях привлечения внебюджетных инвестиций и строительства новых производств.

Реализация данных инвестиционных проектов позволит создать благоприятные условия:

- для развития малого и среднего предпринимательства (обеспечение земельными участками и производственными мощностями на льготных условиях, устранение бюрократических проволочек, снижение затрат на административно-хозяйственное управление и т.п.);
- привлечения частных инвестиций для направления них на цели открытия современных производств; ожидаемый эффект – увеличение налоговых поступлений в бюджет города и области, создание новых рабочих мест;
- улучшения условий работы, повышения транспортной доступности и инвестиционной привлекательности действующих предприятий, которые расположены на территории города.

Создание кластеров позволит входящим в их состав предприятиям наиболее полно использовать свои конкурентные преимущества, а городу – получить максимальный мультипликативный эффект от такого сотрудничества власти и бизнеса.

Основные усилия местных органов власти должны быть направлены на маркетинг рассматриваемых проектов, что является одним из условий, способствующих притоку частных инвестиций.

Важным шагом к переходу экономики города на инновационный путь развития может стать создание технопарка. Он будет сформирован к 2020 году совместно с группой инновационных компаний с целью объединения инкубационных, инновационных и технологических площадок. Финансовые затраты оцениваются в 360 млн. руб., из которых 200 млн. руб. – внебюджетные источники.

Успешное развитие таких инновационных площадок станет важнейшим шагом в решении проблемы коммерциализации идей, зародившихся в



научно-исследовательских центрах и вузах города, и развитию инновационного малого и среднего предпринимательства. Предоставление производственных и офисных площадей на основе партнерства по льготным арендным ставкам, консалтинговые и прочие услуги резидентам – все это будет способствовать существенному сокращению инвестиционных затрат на начальном этапе становления бизнеса.

5. Развитие социального потенциала роста малого предпринимательства в регионе путем формирования положительного имиджа предпринимателя в представлениях населения (с использованием СМИ), повышения его интереса к предпринимательству, создания благоприятных условий для начала своего дела.

Реализация вышеназванных мероприятий будет способствовать повышению инвестиционной активности и развитию предпринимательской деятельности в городе Вологде, позволит решить проблему безработицы населения, повысить доходы местного бюджета.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Учитывая существующие теоретические и методологические подходы к определению и оценке уровня конкурентоспособности городов, а также результаты анализа, проведенного на примере г. Вологды, можно сделать следующие выводы.

1. В настоящее время методологическая и инструментальная база исследования и оценки уровня конкурентоспособности городов находится на стадии формирования. Сопоставление известных методик показало, что каждая из них обладает существенными недостатками, связанными либо со значительной сложностью проведения расчетов показателей, либо с использованием весовых коэффициентов, придающих субъективность оценкам. На основе критического переосмысления имеющегося методологического аппарата была разработана авторская методика расчета уровня конкурентоспособности города.

2. Апробация предложенного инструментария показала, что в 2011 году город Вологда имел средний уровень конкурентоспособности. При этом следует отметить, что в течение последних пяти лет произошло некоторое укрепление его конкурентных позиций. Так, если в 2006 году Вологда занимала 5 позицию среди 12 городов-конкурентов, то в 2011 году интегральный индикатор ее конкурентоспособности был выше только у Сыктывкара, Калуги и Белгорода. Вместе с тем отметим факторы, снижающие конкурентоспособность города Вологды:

- недостаточный объем ввода в действие жилых домов;
- высокая доля ветхого и аварийного жилого фонда;
- низкая обеспеченность населения спортивными объектами;
- недостаток врачей и среднего медицинского персонала;

➤ низкая обеспеченность детей местами в детских дошкольных учреждениях;

➤ снижение оборота предприятий общественного питания и низкие темпы развития розничной торговли;

➤ низкий объем инвестиций в основной капитал;

➤ низкие доходы местного бюджета.

3. Выявленные факторы предопределили приоритетные направления и инструменты социально-экономической политики органов местного самоуправления в сфере повышения конкурентоспособности города. Основными ориентирами при этом должны выступать создание условий для развития хозяйствующих субъектов и формирование качественной среды для проживания населения.

Решить жилищную проблему населения областного центра возможно за счет увеличения предложения жилья на рынке и стимулирования платежеспособного спроса. В данной ситуации перспективным представляется развитие малоэтажного жилищного строительства, строительства жилья экономического класса. Органам власти целесообразно провести подготовку земельных участков под строительство, оборудовав их инженерной и транспортной инфраструктурой, что не только повысит их привлекательность для инвестора, но и приведет к снижению стоимости возводимого жилья.

В целях повышения уровня обеспеченности населения врачами и средним медицинским персоналом необходимо внести в муниципальные городские программы развития здравоохранения поправки, касающиеся внедрения инструментов поддержки начинающих специалистов (повышение заработной платы, предоставление служебного жилья или компенсация расходов на аренду, единовременная финансовая помощь, предоставление мест детям в дошкольных образовательных учреждениях и т.п.). Создание достойных условий труда и жизни способно решить вопрос оттока специалистов из сферы здравоохранения.

Увеличить число мест в детских садах города возможно путем расширения практики формирования сети семейных детских садов, уплотнения групп в действующих дошкольных образовательных учреждениях. Кроме того, в настоящее время существует практика возврата в муниципальную собственность приватизированных в 1990-е гг. зданий детских садов. Как нам видится, эффективной формой взаимодействия власти и бизнеса при строительстве и реконструкции зданий детских садов являются концессионные соглашения.

Использование института партнерства власти и бизнеса позволит также решить проблему недостатка спортивных объектов. Для этого местным органам власти целесообразно принять соответствующую нормативно-правовую базу и разработать комплексную систему поддержки совместных инвестиционных проектов.

Повышение уровня конкурентоспособности города напрямую связано с динамичным развитием сектора малого и среднего бизнеса, являющегося одним из главных источников налоговых поступлений в местный бюджет и занятости населения. При этом наиболее важные проблемы, препятствующие его стабильному функционированию, обусловлены невысоким уровнем информационного и коммуникационного взаимодействия органов власти и хозяйствующих субъектов, слабым развитием инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства, хронической недостаточностью финансирования, необходимого для открытия и развития бизнеса.

В связи с этим возникает потребность в разработке механизмов поддержки начинающих предпринимателей в части обеспечения их необходимыми финансовыми ресурсами (содействие развитию микрокредитования, венчурного финансирования малых инновационных предприятий и т.п.).

Реализация комплекса предложенных мероприятий позволит снизить остроту основных городских проблем, повысить комфортность проживания и качество жизни населения, укрепить конкурентные позиции г. Вологды.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Аксенов, В.С. Финансово-кредитный механизм региональной поддержки малого бизнеса / В.С. Аксенов, А.А. Тараруева // Вестник Российского государственного гуманитарного университета. – 2010. – № 6. – С. 121-131.
2. Анализ обеспеченности населения города Вологды объектами физической культуры и спорта (направления развития муниципальной инфраструктуры физкультуры и спорта, меры по их реализации): отчет о НИР / исполн. Е.А. Жилина. – Вологда: ИСЭРТ РАН, 2009. – 141 с.
3. Андреев, В.Е. Конкурентоспособность региона и методика ее оценки. – М.: Инфра-М, 2001. – 165 с.
4. Брянцева, Е.Н. Роль социальной инфраструктуры в развитии конкурентоспособности города [Электронный ресурс] / Е.Н. Брянцева, Г.З. Ахметова. – Режим доступа: <http://lib.omgtu.ru/?id=ShowFT&o=sc&b=f505415bd6ed5ddf4edbc2efce253b4>
5. Вальвашов, А.Н. Оценка и развитие конкурентных преимуществ города / А.Н. Вальвашов. – М.: Фонд «Институт экономики города», 2006. – 224 с.
6. Виленский, П.Л. Оценка эффективности инвестиционных проектов. Теория и практика / П.Л. Виленский, В.Н. Лившиц, С.А. Смоляк: учебное пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело, 2002. – 888 с.
7. Города Вологодской области в цифрах. Основные социально-экономические показатели. 2000 – 2010: стат. сборник. – Вологда : Вологдастат, 2011. – 188 с.
8. Демографический ежегодник Вологодской области. 2011: стат. сборник. – Вологда: Вологдастат, 2011. – 88 с.
9. Довлатян, Г.П. Предпосылки устойчивого и конкурентоспособного развития муниципального образования как основного элемента региональной социально-экономической системы (на примере города Шахты Ростовской области): автореф. дис. на соиск. уч. ст. к.э.н.: 08.00.01 / Г.П. Довлатян. – Шахты, 2007. – 24 с.
10. Жилищный фонд Вологодской области в 2010 году: стат. бюллетень. – Вологда: Вологдастат, 2011. – 104 с.
11. Жихаревич, Б.С. Современная экономическая политика городских и региональных властей / Б.С. Жихаревич. – СПб., 1995. – 137 с.

12. Инвестиции в основной капитал по городам и районам Вологодской области: стат. сб. / Вологдастат. – Вологда, 2010. – 92 с.
13. Инвестиции в основной капитал по районам и городам Вологодской области: стат. сборник. – Вологда: Вологдастат, 2011. – 104 с.
14. Кадочников, С. Моногорода: выбор отраслей для диверсификации / С. Кадочников, П. Воробьев, Е. Артемьева. – Екатеринбург, 2009. – 50 с.
15. Калюжнова, Н.Я. Конкурентоспособность российских регионов в условиях глобализации / Н.Я. Калюжнова. – М.: ТЕИС, 2003. – 395 с.
16. Карелина, К.С. Перспективы развития малого бизнеса в сельской местности / К.С. Карелина // Известия Иркутской государственной экономической академии (Байкальский государственный университет экономики и права). – 2011. – № 2. – С. 45-48.
17. Косарева, Н.Б. Конкуренция городов и трансферты / Н.Б. Косарева // Муниципальная власть. – 2003. – № 4.
18. Маремкулова, Р.Н. Конкурентоспособность муниципальных образований: спецификация объекта и базовых категорий / Р.Н. Маремкулова. – Ростов-на-Дону: Изд-во ЮФУ, 2009. – Т.7. – №3. – С. 51.
19. Маркварт, Э. Хозяйственная деятельность муниципальных образований: о правовых основаниях и пределах / Э. Маркварт // Российский экономический журнал. – 2010. – № 3. – С. 124.
20. Маркетинг мест: привлечение инвестиций, предприятий, жителей и туристов в города, коммуны, регионы и страны Европы / Ф. Котлер, К. Асплунд, И. Рейн, Д. Хайдер. – СПб.: Стокгольмская школа экономики, 2005. – 376 с.
21. Медведева, Т.Ю. Бизнес-инкубаторы в региональных инновационных системах / Т.Ю. Медведева // Информационное общество. – 2006. – № 5-6. – С. 102-107.
22. Местное самоуправление: взаимодействие власти и бизнеса / В.А. Ильин, Т.В. Ускова, Д.Е. Амелин, Д.П. Жаравин; под рук. д.э.н., проф. В.А. Ильина. – Вологда: Вологодский научно-координационный центр ЦЭМИ РАН, 2006. – 92 с.
23. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (утвержденных Минэкономки РФ, Минфином РФ, Госстроем РФ 21.06.1999 № ВК 477).
24. Модернизация и конкурентоспособность российской экономики: монография / под ред. И.Р. Курнышева, И.А. Погосова. – СПб.: Алетейя, 2010. – 366 с.
25. Моногород: управление развитием / Т.В. Ускова, Л.Г. Иогман, С.Н. Ткачук, А.Н. Нестеров, Н.Ю. Литвинова; под ред. Т.В. Усковой. – Вологда: ИСЭРТ РАН, 2012. – 220 с.

26. Муниципальная целевая программа «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства и туризма в городе Вологде на 2009 – 2013 годы».
27. Назаров, Д. Анализ финансовой выгоды – ключ к информированным решениям государства в проектах ГЧП [Электронный ресурс] / Д. Назаров. – Режим доступа: <http://www.pppinrussia.ru>
28. Николаева, Н.А. Конкурентоспособность города: взгляд зарубежных ученых / Н.А. Николаева // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. – № 6. – С. 35-53.
29. Портер, М.Э. Конкуренция: пер. с англ. / М.Э. Портер. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2003. – 496 с.
30. Постановление Губернатора Ленинградской области от 28.10.2008 № 222-пг «О конкурсе по итогам социально-экономического развития муниципальных образований Ленинградской области».
31. Предпринимательство в регионе: состояние, перспективы / С.В. Теребова, О.В. Подолякин, В.С. Усков, С.Ю. Егорихина. – Вологда: ИСЭРТ РАН, 2011. – 160 с.
32. Производственные кластеры и конкурентоспособность региона: монография / Т.В. Ускова, А.С. Барабанов, О.И. Попова, Л.Г. Иогман, В.В. Ильин. – Вологда: ИСЭРТ РАН, 2010. – 246 с.
33. Развитие туризма в районах и городах Вологодской области в 2010 году: стат. бюллетень. – Вологда: Вологдастат, 2011. – 129 с.
34. Разработка направлений развития малоэтажного жилищного строительства в г. Вологде: отчет о НИР / исполн. Н.Ю. Литвинова. – Вологда, 2011. – 113 с.
35. Районы и города Вологодской области. Основные характеристики районов и городов области. 2000 – 2010: стат. сб. – Вологда: Вологдастат, 2011. – 189 с.
36. Районы и города Вологодской области: основные характеристики районов и городов области: стат. сб. – Вологда: Вологдастат, 2006. – 223 с.
37. Районы и города Вологодской области: социально-экономические показатели: стат. сб. – Вологда: Вологдастат, 2007. – 345 с.
38. Российский статистический ежегодник. 2006: стат. сб. / Росстат. – М., 2007. – 806 с.
39. Российский статистический ежегодник. 2008: стат. сб. / Росстат. – М., 2008. – 847 с.
40. Российский статистический ежегодник. 2010: стат. сб. / Росстат. – М., 2010. – 813 с.
41. Российский статистический ежегодник. 2011: стат. сб. / Росстат. – М., 2011. – 795 с.

42. Сачук, Т.В. Территориальный маркетинг: учеб. пособие / Т.В. Сачук. – СПб.: Питер, 2009. – 368 с.
43. Сираждинов, Р.Ж. Управление в городском хозяйстве: учеб. пособие / Р.Ж. Сираждинов. – М.: КНОРУС, 2009. – 352 с.
44. Соловьев, Ю.В. Зарубежный опыт измерения и обеспечения эффективности в сфере государственно-частного партнерства / Ю.В. Соловьев // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы междунар. заоч. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, апрель 2012 г.). – СПб.: Реноме, 2012. – С. 3-7.
45. Старовойтов, В.Г. Повышение конкурентоспособности городов России [Электронный ресурс] / В.Г. Старовойтов. – Режим доступа: <http://www.osu.ru/doc/1026/author/2904/lang/0>
46. Стратегия развития инвестиционного потенциала и привлечения инвестиций в экономику города Вологды до 2020 года «Вологда – комфортный город для бизнеса»: утв. решением Вологодской городской Думы от 01.07.2011. №715.
47. Управление конкурентными преимуществами при проведении промышленной политики / под ред. Ш.М. Валитова. – М.: Экономика, 2010. – 254 с.
48. Ускова Т.В. Повышение эффективности частно-муниципального партнерства: отчет о НИР / Т.В. Ускова, Э.О. Орлова, М.А. Дубинин. – Вологда. – 2008. – 64 с.
49. Ускова, Т.В. Проблемы функционирования и направления развития института местного самоуправления / Т.В. Ускова, Е.А. Гутникова // Федерализм. – 2012. – № 1. – С. 127.
50. Ускова, Т.В. Управление современным городом: направленная модернизация / Т.В. Ускова, А.Н. Нестеров; под ред. В.А. Ильина. – Вологда: ИСЭРТ РАН, 2010. – 196 с.
51. Ускова, Т.В. Управление устойчивым развитием региона: монография / Т.В. Ускова. – Вологда: ИСЭРТ РАН, 2009. – 355 с.
52. Филиппов, Ю.В. Основы развития местного хозяйства: учебник / Ю.В. Филиппов, Т.Т. Авдеева. – М.: Дело, 2000. – 264 с.
53. Шамхалов, Ф.И. Государство и экономика: основы взаимодействия: учебник для вузов / Ф.И. Шамхалов. – М.: Экономика, 2000.– 382 с.
54. Экономические стратегии активных городов / под ред. Б.М. Гринчеля. – СПб.: Наука, 2002. – 499 с.
55. Begg, I. Cities and competitiveness / I. Begg // Urban Studies. – 1999. – Vol. 36. – PP. 795–809.



## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КОНКУРЕНТО-СПОСОБНОСТИ ГОРОДОВ.....	5
2. ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ Г. ВОЛОГДЫ .....	15
3. НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ Г. ВОЛОГДЫ.....	24
3.1. Пути решения проблем в социальной сфере .....	24
3.2. Основные направления поддержки хозяйствующих субъектов.....	39
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	50
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ.....	53

Научное издание

*Ускова Тамара Витальевна  
Гутникова Елена Александровна  
Кожевников Сергей Александрович*

**КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ГОРОДА: МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ  
ОСНОВЫ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЙ АППАРАТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ**

*Препринт*

Редакционная подготовка	Л.Н. Воронина
Технический редактор	Т.В. Попова
Корректор	Н.С. Киселева
Компьютерный набор и вёрстка	С.А. Кожевников

---

Подписано в печать 28.12.2013.  
Формат бумаги 70×108/16. Печать цифровая.  
Усл. печ. л. 5,3. Тираж 200 экз. Заказ № 37.

---

Институт социально-экономического развития  
территорий РАН (ИСЭРТ РАН)

160014, г. Вологда, ул. Горького, 56а  
Телефон: 59-78-03, e-mail: common@vscc.ac.ru

ISBN 978-5-93299-251-7



9 785932 992517

