

CONTENT

THE PROBLEMS OF SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF CITIES

E. Markov. The role of small towns in the Russian economy.....	5
A. Badardinov, A. Romashin. The vectors of development of the provincial city of Russia.....	10
B. Zhunusov. Innovations and the future of large cities.....	15
E. Nazmiev, A. Galimov. Social and innovative potential of small towns in the Tatarstan Republic	20

CONDITIONS AND TECHNIQUES OF REGIONAL COMPETITIVENESS FORMATION

M. Gadieva. Competitiveness of the national economy under the globalization conditions	27
S. Grudina. Multiplicative effect produced by innovative activities and competitiveness of Russian business	32
G. Gabdullina, G. Haziahmetova. Development of major regional holdings (on the example of the entry of JSC “Nizhnekamskshina” into the “Tatneft” holding).....	36
E. Krotkova. Realization of economic mechanism of region economics regulation	43

THE HISTORY OF REGIONAL ECONOMIC DEVELOPMENT

V. Ermakov. Naberezhnye Chelny wharf in the system of Russian grain trade	51
M. Nisamova. The evolution of the electoral system of Zemstvos	59

СОДЕРЖАНИЕ**ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ГОРОДОВ**

Е. Марков. Роль малых городов в экономике России	5
А. Бадардинов, А. Ромашин. Векторы развития провинциальной городской системы России	10
Б. Жунусов. Инновация и будущее крупных городов	15
Э. Назмиев, А. Галимов. Социальный и инновационный потенциал малых городов РТ	20

УСЛОВИЯ И МЕХАНИЗМЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНОВ

М. Гадиева. Конкурентоспособность национальной экономики в условиях глобализации	27
С. Грудина. Мультипликативный эффект инновационной деятельности и конкурентоспособность российских предприятий	32
Г. Габдуллина, Г. Хазиахметова. Развитие крупнейших региональных холдингов (на примере вхождения ОАО «Нижекамскшина» в состав холдинга «Татнефть»)	36
Е. Кроткова. Реализация хозяйственного механизма регулирования экономики региона	43

ИСТОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

В. Ермаков. Набережночелнинская пристань в системе российской хлебной торговли (XIX – начало XX века).....	51
М. Низамова. Эволюция избирательной системы земств.....	59

ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ГОРОДОВ

Е. Марков,
the president of the Union of small towns
in the Russian Federation

E. Markov,
президент Союза малых городов
Российской Федерации

Роль малых городов в экономике России

Роль небольших городов в экономике России определяется прежде всего их числом и численностью проживающего в них населения. Однако только одних цифр недостаточно. Вопрос о возможном вкладе городов (включая поселки городского типа) с населением примерно до 100-150 тыс. жителей в экономический рост России должен быть рассмотрен в контексте проблем регионального развития, во взаимосвязи, с одной стороны, с большими городами – центрами субъектов федерации и, с другой стороны – с сельскими населенными местами.

Выделение этих трех примерно равнозначных по численности населения категорий населенных мест позволяет обеспечить дифференцированный подход к определению их значимости для экономики страны, к решению задач их функционирования и социально-экономического развития.

Значение малых и средних городов обусловлено, как известно, теми особыми функциями, которые они выполняют в структуре расселения страны. Значительная их часть сформировалась в качестве административных, социально-культурных и производственно-экономических центров окружающей сельской местности. Большая часть малых городов эту роль выполняет до сих пор, хотя сегодня, в условиях, когда сельская местность находится в критическом положении, объем таких функций резко сократился. Основу небольших промышленных городов составляли предприятия добывающей, легкой и так называемой местной промышленности, а также обрабатывающей промышленности на местной сырьевой базе. Вместе с малыми городами научного профиля они также оказались в кризисном положении в результате разрушения всей советской экономической системы. Приведя экономическую базу практически всех небольших городов, в основном монофункциональных, в

процессе реформирования в такое положение, их бросили выживать по принципу «спасение утопающих – дело рук самих утопающих», что еще больше усугубило их состояние. Утрата рабочих мест в малых городах вызвала массовую миграцию в столичные города, областные и республиканские центры. В результате в кругу экспертов и в некоторых федеральных ведомствах стали высказываться в той или иной форме мнения о возможности появления «неперспективных» малых городов среди тех, градообразующие объекты которых исчезли в результате рыночных реформ, а население потеряло работу. В таком случае, считают эксперты, единственный путь – это переезд населения к новым рабочим местам и, по существу, ликвидация населенного пункта. Однако мы уже знаем, к чему привела идея укрупнения сельских населенных мест и ликвидации «неперспективных» сел и деревень, которая, не решив проблемы сельской экономики, привела к тому, что вытесняемые с мест жители направлялись не в ближайшие малые и даже большие города, а напрямик в столицу. Теперь они поехали бы прямо за границу, полагая, что лучше всего именно там. Конечно, сейчас никто не призывает директивно «сселить» жителей малых городов с родных мест. Но вся проводимая государством в течение всего пореформенного периода политика в отношении этой категории поселений косвенно побуждает их реагировать на нее адекватным образом.

Сверхконцентрация финансовых и трудовых ресурсов в больших городах уже порождает инженерно-транспортные, экологические и социальные проблемы такой остроты и сложности, что их решение требует все возрастающих и совершенно не адекватных достигаемому эффекту затрат. Отток наиболее дееспособных контингентов населения из малых городов и сельских населенных мест под-

рывает основы их возрождения и развития. Что означает массовое переселение жителей российской «глубинки» в крупные экономические центры, если предусматривать их дальнейший рост? Потерю огромного числа сравнительно небольших действующих в малых городах, пусть не всегда достаточно эффективно, производств; дальнейшую утрату огромных объемов их жилищного фонда и необходимость огромных затрат на его возведение на новом месте; разрушение системы местных экономических центров окружающих сельских территорий, потерю контроля над территорией страны и многое другое.

Признаваемый сегодня уже официально демографический кризис наиболее отчетливо и пугающе проявляется именно в малых городах и тесно связанной с ними сельской местности. Именно там смертность превышает рождаемость много больше, чем в крупных городах, и больше, чем в среднем по стране. Именно там продолжает ухудшаться половозрастная структура населения. Нельзя упускать из виду, что этот демонстрируемый сегодня статистикой дисбаланс в сети населенных мест страны – только верхушка айсберга. Некоторые малые города, подсчитав свои ресурсы, обнаруживают, что лет через 50 они могут перестать существовать. Продолжается процесс депопуляции периферийных территорий как российских регионов, так и страны в целом. Апеллируя к этим удручающим фактам и показателям, некоторые аналитики стали прогнозировать неизбежность исчезновения с карты России значительного, до трети, числа малых городов и поселков городского типа в ближайшие десятилетия. Да, общая численность населения в предстоящий период продолжит сокращаться. Однако мириться с губительными для страны тенденциями в «развитии» сети населенных мест недопустимо. Но следует осознать, что все российское общество оказалось сегодня перед дилеммой – изыскивать возможности поддержки и развития малых городов или не поддерживать их вовсе.

Возможно ли остановить нарастающий процесс утраты малых городов?

Сегодня, когда ставится и реализуется задача удвоения ВВП, развития экономики страны в условиях совершенно иной, рыноч-

ной системы, возникают мнения о недостаточной конкурентоспособности, слабой инвестиционной привлекательности малых городов в сравнении с большими и даже о нежизнеспособности малых форм расселения.

Безусловно, в сложившейся сегодня пореформенной ситуации большие города страны, являющиеся региональными экономическими центрами, транспортными узлами регионального значения, перенесшие в силу своей многопрофильности с меньшими потерями все тяготы экономических реформ, располагают гораздо большими возможностями экономического роста. Но что из этого следует? Сконцентрировать усилия бизнеса и власти именно на их развитии? Создавать условия для ускорения именно и прежде всего их экономического роста? Но такие действия приведут к усилению и без того катастрофического дисбаланса в системе размещения производительных сил и в территориальной структуре расселения страны.

Мы попробовали убрать с карты России все малые города и поселки, и оказалось, что территория за Уралом – пустыня с несколькими крупными точками вдоль Транссибирской магистрали. Это значит, что каждый городок и поселок городского типа представляет здесь особую ценность. При наших огромных, поистине необъятных пространствах и чрезвычайно низкой, просто не сопоставимой как с западно-европейскими, так и с азиатскими странами плотности сети населенных мест исчезновение с карты страны каждого городского поселка – осязаемая потеря. В этих условиях отказ от политики целенаправленной государственной поддержки этой категории населенных мест, от придания им нового импульса поступательного развития означает пренебречь тем огромным потенциалом, который представляют собой 2800 малых, средних городов и поселков городского типа с численностью населения почти в 40 млн человек. Означает пренебречь теми природными и материальными ресурсами, использование которых в интересах экономического развития России связано именно с малыми городами. Означает пренебречь возможностями развития тех присутствующих им видов деятельности – разработки многообразных природных ресурсов, переработки минерального и сельскохозяйственного

сырья, оздоровления и массового отдыха населения – игнорирование которых неизбежно приведет в конечном счете к общей стагнации в экономике.

В нынешней ситуации государство обязано в интересах обеспечения сбалансированного развития экономики страны не допустить серьезной деформации сложившейся структуры расселения. В этой связи нельзя признать правильным курс на дальнейшую концентрацию населения и ресурсов в больших городах, включая и Москву, предлагаемый подготовленной Министерством регионального развития РФ концепцией совершенствования региональной политики. Эта концепция намечает даже и в Московской области, самом урбанизированном регионе страны, создание новых населенных пунктов, в том числе и с размещением новых предприятий и организацией новых рабочих мест. Такая же политика предлагается и в отношении Петербурга. Концепция предусматривает формирование крупных городских агломераций на базе ряда ведущих, и без того крупных, городов – центров субъектов федерации – Иркутска, Новосибирска, Хабаровска, Владивостока и других. В определенном смысле такое решение оправданно. В этих городах существуют благоприятные условия для размещения новых предприятий, там есть серьезные инфраструктурные предпосылки, квалифицированные кадры. В этом отношении, казалось бы, развитие агломераций действительно может стать путем ускоренного развития экономики. Но где взять трудовые ресурсы для этих агломераций? Ясно, что в условиях острейшей демографической ситуации, дефицита кадров нельзя предпринимать действий, которые усилят отток населения из периферийных зон соответствующих регионов, и ускорять процесс исчезновения малых городов.

Промежуточное положение категории малых городов между большим городом и деревней позволяет использовать ее в качестве своего рода регулятора структуры расселения. Ведь жители малых городов покидают родные места вынужденно, под жестким давлением созданных в стране обстоятельств. Эти обстоятельства должны быть изменены. Всемерно содействуя сохранению и активизации эконо-

мического потенциала малых и средних городов, создавая в них все новые и новые рабочие места, разворачивая малоэтажное, а значит, дешевое и доступное жилье, государство сможет, с одной стороны, успешно сдерживать чрезмерный рост больших городов и, с другой – содействовать стабилизации социально-экономического положения в сельской местности благодаря развитию городов – районных центров.

В таком развитии событий все в большей степени будут заинтересованы также и большие города, предотвратив дальнейшую концентрацию населения в которых возможно за счет интенсификации производства, внедрения инноваций и новых эффективных технологий без привлечения дополнительных людских ресурсов. Сегодня становится очевидным, что решить транспортные и некоторые другие проблемы Москвы, например, ограничиваясь усилиями московского правительства, практически невозможно. Только совместными действиями федеральных, региональных и местных властей по сдерживанию роста Москвы, выводом из нее, как минимум, несвойственных ей производственных, а может быть, и социально-культурных функций, развитием альтернативных точек роста в малых городах на территории Российской Федерации можно обеспечить гармоничное развитие столицы нашего государства. То же касается и Петербурга.

Необходимо прибегать и к другим мерам экономического сдерживания процессов чрезмерного (а именно это мы наблюдаем сегодня) роста больших городов, начиная с наших мегаполисов. В частности, ввести плату за использование их инфраструктуры вновь возникающими предприятиями. В интересах сбалансированного экономического роста страны целесообразно установление платы за привлечение трудовых ресурсов на предприятия и стройки в больших городах. Требуется устранения дисбаланс между все возрастающими капиталовложениями в развитие наземной и подземной транспортной сети мегаполисов и других областных центров, с одной стороны, и совершенно недостаточным финансированием транспортных систем малых городов, сель-

ских районов и внутриобластных транспортных коммуникаций в целом.

Необходимо также создавать условия для развития межселенной маятниковой трудовой миграции. Особенно активно и в первоочередном порядке содействовать развитию малого бизнеса именно в небольших городах всех регионов страны.

Чрезвычайно важно добиваться выравнивания возможностей развития и условий жизнедеятельности граждан России – жителей больших и малых городов.

В советский период успешно проводилась политика размещения в малых городах филиалов и цехов (формулировка тех лет) крупных промышленных предприятий больших городов – индустриальных центров. Показательно, что сегодня такое решение вновь начинает применяться. В том числе и Москва начинает выносить некоторые свои предприятия или их подразделения в малые города. Яркий пример – город Ярцево, где такое предприятие уже создано и активно действует. Хозяйствующие субъекты Москвы продолжают поиск в этом направлении. Некоторые предприятия больших городов, ввиду недостатка рабочей силы, начинают передавать заказы на выполнение субподрядных работ в малые города или развивать там свои вспомогательные производства. Иными словами, уже сегодня ряд малых городов решает задачи своей экономической активизации на пути решения проблем городов больших.

Во «вчерашней», советской, России значимость небольших городов и в экономике, и в социальной сфере не подвергалась сомнению. Государство выдвигало и последовательно проводило в жизнь масштабную «задачу ограничения роста больших и развития малых и средних городов». Притом не только административно-командными методами. Правда, вопросы финансирования развития населенных мест, их социальной сферы жестко увязывались с вопросом размещения новых или развития существующих промышленных предприятий, не учитывая в должной мере многих особенностей территорий, позицию местных и региональных властей и, самое главное, позицию проживающего на них населения. Тем не менее, в тот период, особенно в его последние десятилетия, число малых,

средних городов и поселков городского типа возросло в стране за десятилетие примерно на 300 с лишним единиц. В пореформенный же период за такой же срок более 300 городов и поселков городского типа исчезло с лица земли. На северных территориях резко сократилось число поселков городского типа. Означает ли это, что в нынешних условиях задача сохранения и развития малых городов потеряла свое значение?

Весь (как еще дореволюционный, так и советский) опыт развития и размещения на территории страны производительных сил категорически показывает, что рассматриваемая категория населенных мест заняла вполне определенную нишу в структуре расселения, отчетливо обозначила свою специфику, свое самостоятельное назначение, выполняя свой особый спектр функций в системе общественных производственно-экономических отношений.

Принятая правительством ориентация на обеспечение продовольственной безопасности России, реализация федеральной программы развития аграрного сектора экономики потребует развития не только сельских населенных пунктов, но и небольших городов в функциях местных хозяйственно-экономических и социально-культурных центров. В свете поставленного руководством страны задач расширения инновационной сферы деятельности вновь приобретают особое значение малые города научного и научно-производственного профиля, усилятся внимание к городам, связанным с оборонным комплексом страны. Очевидно, что в условиях возрастающего внимания к вопросам экологии и обеспечения благоприятной среды жизнедеятельности роль небольших городов будет возрастать, в том числе и в качестве рекреационных и туристических центров, поскольку эти функции вообще набирают силу во всем мире, а в Российской Федерации много городов с богатым историческим прошлым. Значимость задачи развития малых городов вытекает и из их геополитического значения в сети населенных мест, прежде всего в дальневосточных и северных регионах страны. Ввиду этого необходимо всемерно сохранять в дальневосточных и северных регионах страны исчезающие, утратившие свои градообразующие объекты поселки городско-

го типа и использовать их в качестве перспективных опорных точек огромных и еще не освоенных территорий, стимулируя там создание новых, современных видов экономической деятельности.

В последний период все большее внимание уделяют привлечению инвестиций, в том числе и в малые города, органы власти субъектов федерации. Однако усилий только региональных органов государственной власти недостаточно. Необходима единая для всех регионов страны государственная политика, ориентирующая органы управления всех уровней, а также федеральная целевая программа, координирующая их действия по решению всего комплекса задач экономического и социального развития небольших городов и отражающая их существенную специфику.

Для того чтобы реализовать огромные и, в сущности, совершенно недостаточно используемые возможности небольших городов, необходимо сделать местную власть, ее органы самоуправления заинтересованными участниками процесса экономического развития своей территории, предоставив им право выступать координатором этого процесса, право наращивать доходы в местный бюджет в зависимости от активности муниципальной администрации в решении задач муниципального развития.

Вклад небольших городов в экономический рост России – это активное включение миллионов их жителей в процесс экономического возрождения страны, в том числе через развитие различных форм малого и среднего предпринимательства, через создание кооперативных структур в сфере производства, строительства и др. направлений деятельности; через создаваемые на местах предприятия вертикальных агропромышленных холдингов; через возводимые в малых городах предприятия – филиалы промышленных объектов больших городов; это развитие маятниковых трудовых поездок в города – региональные центры жителей их пригородов. Одним из важнейших направлений развития экономики, создания новых рабочих мест в малых городах может и должно стать включение их жителей в трудовой, производственный процесс различных деловых структур, предприятий и

учреждений крупных городов с использованием современных средств коммуникаций, Интернета. Важным вкладом малых городов в процессы экономического развития должна стать работа по строительству в регионах, в сельских районах широкой сети современных транспортных коммуникаций.

Все перечисленные направления и формы деятельности позволяют обеспечить занятость жителей малых городов на местах, без переселения их в города – центры субъектов федерации. Развитию именно таких форм активизации экономической деятельности на местах следует уделять главное внимание с целью создания наиболее благоприятных условий для включения потенциала малых городов в процесс экономического роста России.

Подытоживая сказанное, можно утверждать, что небольшие – малые и средние – города и поселки городского типа могут и должны внести свой, притом огромный, вклад в экономическое развитие России, но при условии, что государство в лице федеральных органов власти и управления также примет участие в решении их проблем и создаст необходимые стартовые выравнивающие и благоприятствующие их развитию условия. В противном случае эти условия создадут другие народы и государства. Но тогда это будет уже не российская территория.

Badardinov A.S.,
the international social fund
"The fund of promoting economic development
named after N.K. Baibakov"

Romashin A.S.,
Chairman of the board of the
international social fund "The fund of promoting
economic development named after N.K. Baibakov"

Бадардинов А.С.,
международный общественный фонд
«Фонд содействия экономическому
развитию им. Байбакова Н.К.»

Ромашин А.С.,
председатель правления международного
общественного фонда «Фонд содействия
экономическому развитию им. Байбакова Н.К.»

ВЕКТОРЫ РАЗВИТИЯ ПРОВИНЦИАЛЬНОЙ ГОРОДСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

Уникальное качество России – сочетать в себе «европейскую рождаемость» и «африканскую смертность». Чтобы не томить цифрами, отметим, что убыль населения ежегодно составляет до 700 тысяч человек, не компенсируется возвратом соотечественников и притоком мигрантов. Оставим пока тему роста смертности для других исследований, но рассмотрим ряд факторов, влияющих на динамику рождаемости.

Различные исследователи у нас и за рубежом изучали причины снижения рождаемости. Оказалось, что дело совсем не в материальном положении, не в религии и прочем, а только в одном. В урбанизации. В большом городе дети – обуза, на селе – помощники. Индустриализация и урбанизация (а в 164 крупнейших российских городах проживает 69 млн человек), везде ведет к ухудшению демографических показателей нации. У людей меняется поведенческая психология – стремление к достижению материального комфорта и потребительского достатка не оставляет у жителей больших городов сил, внимания и времени на большую семью – она, для достижения поставленных утилитарных задач, становится только обузой.

Более половины населения России в настоящее время живет на селе, в малых городах и поселках городского типа. Сейчас почти у 95% из всех городских поселений России население не превышает 25–30 тыс. семей, т.е. 100 000 человек.

Здесь проживает почти треть населения страны, и именно малые города составляют провинциальную городскую систему России. При этом малые города и посёлки городского типа существенно отстают от крупных городов по качеству жилища, уровню благоустройства, инженерного оборудования, социального и культурно-бытового обслуживания,

медленно развивается их экономическая база, не реализуются предложения по размещению специализированных производств, местной промышленности, объектов отдыха и туризма.

К сожалению, в вопросе социальной экономической устойчивости малых поселений намечена негативная тенденция: за 1989–2005 гг. в России количество городов увеличилось на 58, но на 834 сократилось количество поселков городского типа. Исчезают же в России, прежде всего, небольшие сельские населенные пункты. В 1989 году в стране было 9 300 сельских населенных пунктов без населения, в 2002 году их 13 тысяч, а к 2010 году уже более 20 000 населенных пунктов. Несколько миллионов людей покинуло свою малую Родину, не видя перспективы её развития.

Россия, бывшая житница Европы, сегодня на 50 процентов зависит от импортного продовольствия, цена на которое только за последние годы выросла на 60–70%, не кормит себя сама, что совершенно недопустимо для страны, которая желает оставаться суверенной. Никакие атомные бомбы не нужны, нас могут принуждать к чему угодно через шантаж голодом. В то же время, по свидетельству серьезных ученых, биотехнологии через несколько лет сделают серьезный скачок, который позволит снимать до 5 урожаев сельхозпродукции даже в российских условиях. Недопустимо ждать, когда нас допустят к этим технологиям, необходимо развивать их самим и иметь инфраструктуру, которая позволит их использовать.

Кроме того, развитие сельского хозяйства не зависит только от наших инвестиционных возможностей, нас ограничивает отсутствие кадрового потенциала.

Традиционное село спивается, деградирует. Нам незамедлительно надлежит осуществить коренную модернизацию всего агро-

комплекса, возможно, по голландской модели, успешно кормящей пол-Европы, но элиты даже боятся подумать об этой проблеме. Сейчас деградации подвергается уже не только село, уже и районные центры, где, казалось бы, есть работа, есть Интернет, чтобы связываться со всем миром, и те оскудевают ресурсами. 12 российских мегаполисов-миллионников высасывают из провинций все соки, и финансовые, и кадровые. Столица, в свою очередь, замкнувшись МКАДом, как бетонной стеной в отдельный мир, транслирует образ жизни, совершенно непонятный остальной стране. Вездесущая и назойливая телевизионная реклама в деревне, например, воспринимается как марсианские хроники, и это порождает раздражение, а порой и озлобленность.

Негативные тенденции будут продолжаться, если не решить вопросы качественного повышения уровня внутреннего комфорта в стране. Во всех крупных городах, а в мегаполисах кратно больше, всё громче заявляют о себе системные проблемы. Сегодня цифры выхода из строя жилья по стране сопоставимы с цифрами вводимого жилья. А все дело в том, что начинают выбывать из строя «хрущевки».

Только начинают. Пик придётся на ближайшее десятилетие. Строить столько же и с такой же скоростью, как в своё время СССР, мы не сможем в ближайшие 20 лет, если иметь в виду такое строительство (панельные дома заводского изготовления), а значит, нас ждет гигантский жилищный кризис. Расходы на ремонт будут сопоставимы с расходами на строительство. Кроме того, изношены сети и коммуникации. Города не выдерживают нагрузки, постоянные аварии, пробки на дорогах, не соответствующие экологическим нормам вода и воздух, мусорные свалки, рост стоимости услуг и тарифов.

Из 3-х млрд кв. метров жилищного фонда России более половины нуждается в ремонте, в том числе примерно двадцать пять процентов – в капитально-восстановительном. Без выполнения мероприятий по восстановлению потребительских качеств данного жилищного фонда минимум четверть населения России автоматически выпадает за пределы общена-

ционального приоритетного проекта по обеспечению качественным жильём. В целом проблемы поддержания потребительских качеств существующего жилищного фонда на сегодня даже более ёмкие, и материально и финансово, чем новое строительство. При этом не следует забывать, что национальные приоритеты по определению не могут относиться только к части населения, даже той, которая способна обеспечить платежеспособный спрос на вновь построенное жильё.

Одновременно объём ветхого и аварийного жилья ежегодно прирастает в РФ на 5 млн кв. метров, достигнув уже 93-х миллионов «квадратов»! Прирастает, в первую очередь, за счёт невыполняемых ремонтно-восстановительных работ. А ликвидация такого жилья – обязанность муниципальных органов. Вот на эти цели и пойдут те самые миллиарды рублей, что не пошли на проведение профилактических мероприятий.

Создание эффективной инфраструктуры жизнеобеспечения для разных территорий и регионов РФ – это ответ на вызов времени для самой северной в мире крупной державы. Замена устаревших и неэкономичных источников теплотехники, альтернативные и возобновляемые виды энергии, даже безопасная ядерная и термоядерная энергия не изменят сами по себе ситуацию в существующих поселениях радикально. Необходим переход на качественно новый уровень энергопотребления, переход на энергопассивные здания. Очевидно, что это одна из самых серьёзных системных социально-технологических проблем, сопряжённая с проблемой восстановления потребительских качеств существующего жилищного фонда, которые требуют новых подходов, идеологии в социально-политическом, инженерном, информационном плане.

Каков выход?

Россия до сих пор самая большая страна в мире с самым большим количеством неосвоенных земель, страна, самая богатая лесом, пресной водой. Переход в новую экологически чистую среду обитания – это гигантский национальный проект расселения мегаполисов, переселения десятков миллионов людей в малозатяжные загородные поселки с авто-

номной инфраструктурой, это освоение новых земель, которые, как ни странно, находятся совсем рядом. Возьмите для примера Москву и Московскую область. Более 12% населения страны живет здесь, задыхаясь и мешая друг другу, на клочке земли, занимающем менее 0,3 % площади Российской Федерации, когда на десятки тысяч километров простираются малозаселённые земли.

Можно смело сказать, что речь должна идти о внутренней колонизации.

Россияне должны иметь возможность в полной мере пользоваться экологическими богатствами страны – чистыми водой и воздухом, здоровым питанием и т.п. и при этом не отказываться от технологического прогресса. Это позволит впервые в истории обеспечить в нашей стране уровень жизни, превосходящий аналогичные показатели в развитых странах Запада. Это не просто экономическое и военное превосходство, это превосходство в качестве жизни.

Для качественного рывка вперед в данном направлении необходим комплексный анализ применительно именно к российским реалиям. Главная задача – свести в одной точке потенциальные, но малоиспользуемые экологические богатства России и возможности новых технологий. Механизм решения этой задачи диктуется российскими просторами и реалиями постиндустриального общества – необходимо перейти от централизованной схемы распределения населения к дисперсной. Речь должна идти не просто о банальном «возрождении глубинки». Необходимо формирование новой формы поселений, агрокластеров в составе нео-агломераций, то есть поселений сельского типа, малых городов со всей современной инфраструктурой, в которых появится возможность сочетать как экологический (вода, воздух, пища), так и технологический (бытовая техника, электричество, современный досуг) виды комфорта. Самым главным, приоритетным условием для решения этой задачи является создание качественно новой, высокоскоростной транспортной сети – типа струнного транспорта Юницкого, и параллельной ей системы современных коммуникаций (начиная с бытовой канализации и кончая связью, Интернетом, спутниковой связью). Российское машиностроение с удовольствием

ухватится за формирование не имеющей аналогов транспортной системы, поставив себя вне конкуренции.

Реализация данной концепции способна произвести революцию и в отечественном авиастроении. Сегодня уже есть мини-самолеты на несколько посадочных мест, летающие без дозаправки на значительные расстояния, абсолютно безопасные (так как при отказе двигателя выбрасывается парашют), и при этом для взлета и посадки им необходимо всего лишь 100–200 метров поля. Такими мини-аэродромами, а не полями для гольфа надо покрывать всю Россию. Представьте, выехал за МКАД, сел в авиатакси и через пару часов уже где-нибудь в Казани. Мировые цены на мини-самолеты сопоставимы с ценой джипа. В Новой Зеландии таких двух-трёх местных самолётов на душу населения больше, чем у нас автомобилей. В стране, по площади вдвое меньшей, чем территория Центрального федерального округа. Да у нас полстраны должны летать на мини-самолетах и никого не спрашивать. Надо либерализовать в законодательстве допуск к частному воздушному транспорту, прописав нормы для малой авиации – самолётов и вертолётв, ввести «воздушные ПДД», и все. Если не вторгаться в транспортные коридоры большой авиации, аварий будет не больше, чем на земле, потому что возможности разминуться в воздухе шире, а сам трафик – меньше. А какой шанс поднять наш авиапром, переключив его на массовое производство этих персональных самолетов, вертолётв, авиатакси!

Реализация предлагаемых решений требует инновационных подходов. Нужны новые технологии строительства дешевого жилья. И они есть.

Сегодня для участников рынка принятие решений о применении тех или иных строительных систем является проблемой выбора и творческой адаптации к пёстрым реалиям социально-экономической фактуры российских регионов. В этом и состоит, несмотря на кажущуюся парадоксальность, сложившееся преимущество России, что она сразу может переходить к самым современным материалам и технологиям. В первую очередь, выстраивая грамотную государственную политику в сфере энергоэффективного домостроения, используя

механизмы государственно-частного партнёрства, упор следует сделать на индустриальные строительные технологии, суть которых состоит в том, что значительная часть производственного процесса перенесена в заводские условия. Строительные элементы для домов изготавливаются промышленным способом по единому технологическому процессу, что обеспечивает, помимо всего прочего, объективный инструментальный контроль качества. Непосредственно на стройплощадке происходит монтаж составных частей дома, а это резко повышает темпы строительства без оглядки на смену времён года. К нашим услугам широчайшая гамма самых продвинутых строительных систем. Это и технологии сборно-монолитного каркасного домостроения с применением фибробетонов, и сверхлёгкие ячеистые аэрированные бетоны для энергоэффективного строительства, и целый спектр иных индустриальных технологий, позволяющих, в совокупности, достигнуть цели сокращения энергопотребления на жизнеобеспечение «пассивного дома» до 90 % от обычного «ГОСТовского», давая миллиарды рублей экономии ежегодно.

При всём при этом не стоит забывать, что пока рынок жилой недвижимости – это рынок продавца. Строителям и инвесторам важно как можно быстрее и дешевле построить здание и дороже продать его. Конечные покупатели, которыми являются жильцы дома, не в состоянии квалифицированно оценить потребительские качества возведённого объекта, в том числе его энергоэффективность, а также повлиять на те инженерные решения, которые закладываются в проект и являются определяющими в энергосбережении, а значит, в стоимости последующей эксплуатации. Пока не будет сформирован институт, консолидирующий благоприобретателей-жильцов, равновеликий строительному комплексу, радикального изменения в контроле над качеством строительной продукции не наступит.

Одно из самых распространенных возражений против дисперсности расселения – занятость. Дескать, чем люди будут заниматься в этих «потёмкинских деревнях»?

Во-первых, начнем с того, что у нас в стране около 40 миллионов пенсионеров, из

них не более 10 миллионов проживают в селах. Остальные в городах. Для них нет проблемы безработицы. А вот поселок с магазином, свой участочек, свежий воздух может быть для них и за городом, и это даже более желательная перспектива, чем медленное умирание в каменных джунглях. Только сервисная индустрия обслуживания пенсионеров в местах их компактного проживания создаст до трети от их количества новых рабочих мест. Собственно, пенсионные фонды и должны быть самой заинтересованной стороной в строительстве таких поселений, забирая потом в обмен на таунхаусы квартиры в городах. Собственно, выход на пенсию и должен будет означать обязательство предоставить тебе отдельный уютный домик с огородом и скромным пансионом от сдаваемого в аренду жилья в городе.

Теперь поговорим о тех, кому требуется работа. При современных средствах связи, при Интернете и возможности виртуальных офисов нет необходимости сидеть и работать бок о бок разным коллективам. Только индустриальная привычка не позволяет многим руководителям заменить реальные офисы и места работы виртуальными. У 50 процентов видов работ нет технологической необходимости нахождения людей рядом друг с другом. Журналисты так же могут делать газету, находясь в разных концах земли, как сейчас сидя в редакции, так же могут работать часть менеджеров, управленцы, ученые, люди творческих профессий. Многие уже сейчас так работают, но живут почему-то все равно в городе, хотя все мечтают о домике с Интернетом в деревне.

Происходит концентрация поселков вокруг крупных производств, но не надо сами производства концентрировать вокруг поселков. Должны быть законы, которые запрещают строить более одной фабрики (или промысла) в одном населенном пункте. Что бы вы сказали дизайнеру, если бы он в 200-метровой квартире составил всю мебель в один угол и обосновывал бы это тем, что «так все под рукой»? Но ведь реально у нас в стране вообще отсутствует социальный и экономико-географический дизайн, у нас в одних регионах люди сидят друг у друга на головах и мешают друг другу, в других – пустыни. Нельзя

допускать, чтобы производства открывались там, где им кажется, что будет выгоднее, а именно в муравейнике, где больше потребителей под рукой, и поставщики, и смежники. Бизнес всегда будет стремиться все свалить в кучу, поэтому надо искусственно давать льготы для открытия тех или иных бизнесов и производств на отдельных территориях и, наоборот, штрафовать за то, что люди плодят сушности там, где они не необходимы.

Инвестиционно-экономическая политика поддержки, со стороны федерального центра, развития местного самоуправления в РФ направлена, в первую очередь, на создание оптимальных условий для активизации инвестиционного потенциала как экономической основы формирования доходной базы муниципалитетов. Понятно, что огромные полномочия должны быть на местах, где все лучше знают ситуацию. В свое время Китай создал одну из самых стабильных политических систем за счет того, что на места передавалась абсолютная власть, только смертные приговоры заверялись в столице. Если у нас сейчас ни один чиновник не предпримет ни одного действия, не спросив что-то наверху, то в Китае, наоборот, попытки передать вопросы наверх и спросить санкцию могли привести к снятию чиновника с должности или наказанию. Зачем тебя на должность поставили, если ты начальника спрашиваешь? Наши центры власти перегружены и парализованы, должна же возникнуть система, разгружающая центр и все решающая на местах.

Основными направлениями инвестиционной политики органов власти и управления на местах выступают меры по организации благоприятного режима для отечественных и зарубежных инвесторов, увеличению прибыльности и минимизации рисков в интересах стабильного социально-экономического развития, повышению жизненного уровня населения.

Что же касается вопросов формирования рыночных отношений в сфере ЖКХ существующих городов, то мы должны четко понимать, что без монополизации рынка и дистанцирования муниципалитетов от прямого хозяйственного сопровождения по предоставлению жилищно-коммунальных услуг (ЖКУ) дело с мертвой точки не сдвинется. Муници-

палитетам наряду с органами региональной власти надлежит, вернее всего, практически развивать решения, принятые федеральными органами по реформированию ЖКХ, а не бороться за контроль над финансовыми потоками за ЖКУ. Из субъекта, владеющего и эксплуатирующего объекты ЖКХ, муниципалитет превращается в орган административный и контролирующий. Кроме того, в условиях рыночных отношений, в том числе в рамках ГЧП, муниципалитет делит риски с частным оператором и определяет приоритетные направления привлечения инвестиций в коммунальный сектор для их эффективного освоения.

Результатом реализации грамотной инвестиционной политики является объем вовлеченных в развитие экономики инвестиционных ресурсов. Действенным методом стимулирования инвестиционной активности частного капитала в решении социально значимых вопросов жизнедеятельности населения являются меры государственной и муниципальной поддержки целевых комплексных программ (ЦКП) посредством заключения договора протекционизма (ГЧП), направленные на формирование нового качества проживания для большинства россиян в формате старой парадигмы развития общества.

Общественные интересы при таком подходе не вступают в жесткое противостояние с частными; государственные и муниципальные органы власти управления консолидируют общество на базе патриотизма к своему городу, хорошему совместными усилиями год от года. Городу, где комфортно жить, где комфортно вести бизнес, где власть уважает население, а население поддерживает власть.

В. Zhunusov,

Candidate of Economic Sciences, professor,
Dean of Economic Department, Aktobe State
University named after K.Zhubanov, in Aktubinsk,
the corresponding member (correspondent) of the
International Academy of informatization

Б. Жунусов,

кандидат экономических наук, профессор,
декан экономического факультета
Актюбинского государственного университета
м. К.Жубанова, член-корреспондент
Международной Академии информатизации

ИННОВАЦИЯ И БУДУЩЕЕ КРУПНЫХ ГОРОДОВ

Весь мир озабочен ростом больших городов, безудержной, как считают ученые, урбанизацией. В последние годы вырисовываются контуры особой науки о городе. Еще древнегреческий философ Аристотель предлагал ограничить число жителей каждого города менее чем 10 тыс. человек. Так, чтобы горожане не могли собираться на одной площади, где они знакомились бы друг другом, обменивались мнениями, принимали решения. Основную идею по децентрализации крупных городов предложил в своей научной работе «Города – сады будущего» английский ученый Эбенезер Говард (1850–1928). Предполагалось, что в такие города переедут жители больших городов, стесненные жилищными условиями, грязным воздухом и шумом.

Социально-экономическая обстановка в мире привела к неуправляемости процесса урбанизации во многих странах с рыночной экономикой. Доля городского населения в отдельных странах составляет в Германии – 90, Швеции – 83, Аргентине – 83, Уругвае – 82, Австралии – 75, США – 80, Японии – 76%. Помимо крупных городов-миллионеров быстро растут городские агломерации или мегаполисы. Таковы Вашингтон-Бостон и Лос-Анджелес, Сан-Франциско в США; города Рура в Германии, Москва в России; в перспективе Алматы в Казахстане. Уже сегодня во многих странах мира, особенно экономически развитых, доля городского населения составляет 85-90% и более в общей его численности. По прогнозам ООН, к 2020 году в городах будут проживать 55% населения, а к 2050 году 85% жителей земного шара.

В Казахстане на конец 2010 года в 84 городах проживало 8,9 млн (55,3%), в сельской местности – 7,5 млн человек (44,7%). Если в 1926 году в Казахстане было 44 города и поселка городского типа, то в 2009 году стало 325. В послании народу Казахстана Президент

страны Нурсултан Назарбаев озвучил прогноз, что к 2020 году население страны приблизится к 18 миллионам человек. По прогнозу ученых, к 2050 году в городах Казахстана будет жить и работать более 70% населения.

Города уже вступили в глобальную конкуренцию друг с другом за квалифицированную рабочую силу и потенциальных инвесторов, потому что город в современном мире представляет собой единый организм с собственными интересами области инновации. По мере того как люди и предприятия становятся более конкурентоспособными, они будут переезжать в более обжитые регионы и покидать менее привлекательные места. Города уже должны задуматься о проблеме своего населения и достижения баланса между типами работ и в их синхронизации.

В настоящее время города являются исторически сложившимися центрами инноваций и новшества, в которых сосредоточен основной производственный, интеллектуальный и научный потенциал. Соответственно, именно города предъявляют основной спрос на технологии развития, инновации, они же его удовлетворяют. Так было во все времена, будет и в будущем. Но именно сейчас мир вступил в эпоху кардинальной трансформации городов.

Эффективное развитие городов Казахстана в современных условиях должно быть ориентировано на трех направлениях в области социального развития: разработка новой стратегии занятости населения; модернизация ЖКХ; обеспечение населения качественной питьевой водой. По словам Президента Н.Назарбаева, всё это должно быть направлено на улучшение качества жизни казахстанцев. Не менее важно и сориентировать работодателей и инвесторов в конкретных направлениях вложения капитала, модернизации экономики, развития частного предпринимательства. Без ускоренной экономической мо-

дернизации невозможно проведение программы форсированной инновационной индустриализации, которое является очередной попыткой смены модели развития экономики. Без конструктивной ориентации толку от перечисленных направлений развития мало, поскольку должен быть детальный анализ экономического потенциала городов, изучения их сильных и слабых сторон, выявления угроз и возможностей. Эта работа имеет определенную сложность, а поэтому требует развития человеческого потенциала в перспективе.

В настоящее время предпринимаемые государством меры по поддержке городов, особенно малых, сводятся к выделению финансовых ресурсов на решение наиболее острых проблем, связанных с необходимостью поддержания минимально необходимого уровня жизни. Такой путь выхода из кризиса малых и средних городов, учитывая масштаб проблем и состояние этих городских поселений, менее перспективен. Основная задача состоит в том, чтобы создать в городе такие социальные условия для работы, которые позволили бы задействовать в целом его экономику, создать механизм саморазвития и за счет этого решить проблемы занятости населения, ЖКХ и развития социальной инфраструктуры.

В настоящее время в Казахстане малые города характеризуются социально-экономическими проблемами, обладающими наибольшей остротой (отсутствие дорог, упадок образования и здравоохранения, недостаток жилья и рабочих мест). Некоторые города Казахстана, постепенно утрачивающие прежние промышленные и непромышленные функции должны перейти в разряд поселков городского типа (Темир, Жем, Державинск, Текели, Форт-Шевченко, Казалинск и др.). Процессы дезурбанизации привели к новой системе расселения населения и адаптации населения городов страны к изменяющимся условиям рыночной экономики. В соответствии с «Основными направлениями развития и размещения производительных сил Казахстана на перспективу», разработанными еще в 2002 году институтом экономических исследований, четко определены депрессивные города Казахстана, в том числе особо депрессивные, а также отсталые города. Программы вывода малых городов из депрессивного со-

стояния, которые вынуждены принимать время от времени правительство страны, не устраняют причин экономического кризиса городов, поскольку они порождены глубокими социально-экономическими процессами.

В 60-80-е годы прошлого столетия проблемы малых и средних городов неоднократно рассматривались в государственном масштабе, разрабатывались многочисленные постановления правительства, однако многие из них не выполнялись, целевая программа их развития отсутствовала. При этом упор делался на централизованные и дотационные механизмы при слабом участии и низкой дееспособности самих городов и местных органов власти, действовал остаточный принцип их финансирования. Это стало одной из основных причин депрессивного состояния большого числа малых и средних городских поселений.

В период экономической реформы, в условиях децентрализации управления требуются новые подходы к решению проблемы, нацеленные на восстановление способностей малых и средних городов к самостоятельному развитию преимущественно на базе собственных ресурсов и возможностей.

Но процесс самостоятельного развития малых и средних городов может дать положительный эффект только в том случае, если взаимоотношения городов с регионами и на государственном уровне будут строиться на равноправной основе. Дальнейшее развитие малых и средних городов на базе собственных ресурсов подразумевает необходимость предоставления им возможности распоряжаться частью своих ресурсов на взаимовыгодных условиях. Это означает, что малые и средние города должны рассматриваться в качестве полноправных субъектов хозяйствования и экономической деятельности.

В настоящее время робкие попытки местных органов управления хотя бы в минимальных размерах увеличить социальные услуги в таких областях, как здравоохранение и образование, не решают проблему. Поэтому конкретная финансовая поддержка правительства, региональных и городских органов управления должна осуществляться преимущественно в форме субсидий, займов и предоставления налоговых льгот предприятиям для инвести-

рования проектов в малых городах. Многие города функционируют на дотационных условиях лишь потому, что большая часть заработанных средств перечисляется в бюджеты вышестоящих уровней. Основанием для предоставления субсидий для инновационных проектов должны являться положительное решение, принятое по результатам конкурсного отбора получателя субсидии, и правовой акт департамента предпринимательства и промышленности в регионах.

На наш взгляд, для вывода малых городов из депрессивного состояния должны быть разработаны целевые комплексные программы создания инновационной системы, предусматривающие разносторонние меры экономической поддержки, осуществляемые при помощи центральной и региональной властей. Такие документы разрабатывают и осуществляют все заинтересованные стороны: правительство, департаменты предпринимательства и промышленности при соответствующих регионах, руководство предприятий, научных учреждений и университетов. В такой программе должны быть четко определены ответственность каждого из них и принципы их взаимодействия.

Экономический рост и стабилизация социальных индикаторов в стране в последние годы позволяет многим городам перейти от решения текущих проблем к стратегическому планированию территорий. Основная проблема модернизации экономики городов заключается в том, что управленческие воздействия на проблемную ситуацию зачастую оказываются малоэффективными. Результатом проведения не вполне продуманных реформ 1990-х гг. явилось обострение социальных противоречий, дезорганизация экономической жизни и развитие теневого бизнеса. Преодоление кризисных тенденций и переход к экономическому развитию требуют выработки адекватного представления о социальных механизмах и закономерностях функционирования современной казахстанской экономики.

Основу экономики Казахстана составляют так называемые традиционные отрасли промышленности. Несмотря на безусловную важность и перспективность новых технологий, именно от успеха модернизации и инноваций

в традиционной промышленности будет зависеть успех казахстанской экономики. В то же время износ оборудования в промышленности позволяет говорить о ее деградации. Поэтому то, что предстоит сделать, без натяжки можно назвать новой индустриализацией. В 90-е годы была разрушена существовавшая ранее государственная система создания инноваций и внедрения их в реальную экономику. В недавнем прошлом инновационный процесс начинался с фундаментальных и поисковых исследований, обязательно проходил стадию прикладных НИОКР, а завершался освоением инноваций на предприятиях всех отраслей экономики. Чтобы восстановить работу инновационной системы, следует сосредоточить максимум сил и средств на процессе внедрения инноваций в реальную экономику. Здесь они дадут наибольшую отдачу, так как позволят запустить в действие и другие звенья инновационного процесса.

Анализ нововведений и конкурентоспособности отечественной продукции на мировом рынке требует разработки действенных рычагов для стимулирования инноваций и форсированного развития инноваций в базовых отраслях промышленности любого города. Приемлемой формой для этого являются любые структуры, апробированные мировой практикой и позволяющие сконцентрировать финансовые и материальные ресурсы на инновационном развитии. Самой распространенной и являющейся главным экономическим инструментом ускорения НТП является технополисная концепция развития.

Технополис (*от греч. *techne* - мастерство и *polis* - город*) – научно-производственный комплекс с развитой инфраструктурой сферы обслуживания, обеспечивающий непрерывный инновационный цикл на базе научных исследований и охватывающий территорию отдельного города. Сущность идеи технополиса прежде всего заключается в трансфертной технологии, т.е. максимальном сближении науки и производства, освоении рынка наукоемкой продукции. Технопарк представляет собой один из блоков в структуре технополиса как более сложного понятия, и он объединяет вокруг научных центров группу объектов научно-экспериментальной, финансовой, со-

циально-культурной инфраструктуры, Технопарк предназначен для поддержки самостоятельных малых научно-технических организаций, творческих коллективов и отдельных ученых в деле воплощения результатов НИР в новые технику и технологию и распространения их на рынке. основополагающим принципом формирования технополисов является строительство искусственного объекта жестко ориентированного на генерирование научно-технических идей. Но такие технополисы должны быть расположены не далее чем в 30 мин. езды от своих городов родителей. Размеры территории должны быть ограничены площадью 500 кв.км.

Опыт промышленно развитых стран свидетельствует, что экономический рост любой страны обеспечивается на основе инноваций, которые являются результатом соединения возможностей науки и производства с потребностями общества. Принято считать, что технопарки первые появились в [США](#) в начале 50-х годов XX века. В России первыми технопарками считаются еще советских времен «наукограды». Первый технопарк в Советском Союзе был организован в городе [Томске](#) в [1988 году](#) на основе опыта одного из инновационных регионов [Франции](#). Затем в течение года в [СССР](#) появились технопарки при [МГУ](#) им. М.Ломоносова и в г. [Зеленограде](#).

В последнее время российские ученые предлагают все новые и новые идеи о строительстве научно-технологического комплекса по разработке новых технологий и планируют его создать близ города Москвы. И такой центр инноваций мирового уровня называется «Сколково», или «[Силиконовая долина](#)». Еще ни один такой «инноград» не построен, а на карте России возникают все новые и новые инновационные зоны. Конечно, жить в городе инноваций должно быть престижно. Только в этом случае город будет выигрывать конкуренцию с другими городами земного мира за лучшие человеческие умы.

В настоящее время у казахстанской экономики нет более важной задачи, чем войти в число 50 наиболее конкурентоспособных стран мира, запустив для этого современное производство, создав необходимые условия для инновационного процесса. Успех реализации данной задачи напрямую зависит от по-

вышения конкурентоспособности отечественных предприятий, полного раскрытия экспортного потенциала и максимально эффективного использования географического расположения страны. Вот здесь мы непосредственно обращаемся к научной сфере.

Одним из путей развития экономики является создание технопарков в Казахстане, которые ведут отсчет с 2004 года и выделяются из всего зарубежного опыта благодаря ряду отличительных черт. В нашей стране развитие технопарков пошло двумя основными путями: на базе высших учебных заведений и на базе промышленных предприятий. Большая часть из них была организована первым путем, то есть они создавались в качестве структурного подразделения вуза и не были отдельно действующими организациями, которые иницируют, создают и поддерживают малые инновационные структуры. Однако технопарки, созданные при высших учебных заведениях, плохо учитывают особенности отечественной инновационной деятельности. Так как основная масса научно-технических разработок выполнялась не в университетах, а в отраслевых институтах. Данную специфику следует в максимальной степени учитывать при создании социально-организационных форм интеграции науки и производства. Помимо этого, большой проблемой казахстанских технопарков стали недостаточно развитая инфраструктура и отсутствие подготовленных команд менеджеров, а также малое использование рыночных подходов, отсутствие какой-либо селективной политики при выделении денег на развитие инновационных структур со стороны государства. Несмотря на проблемы, возникающие при создании технопарков, в настоящее время для Казахстана актуальность их остается на достаточно высоком уровне.

По мнению казахстанских ученых, помимо научных центров Казахстана, располагающих богатым научным заделом и наличием высококвалифицированных специалистов, технопарки и технополисы могут создаваться и на базе бывших закрытых городов ВПК. Необходимо придать им современный характер, провести огромную работу по реструктуризации и высокотехнологичной конверсии ряда отраслей и предприятий ВПК.

Прогнозируя роль и место технопарков и

технополисов в форсированном индустриально-инновационном росте городов Казахстана, прежде всего, следует указать на их способность улучшать отраслевую структуру экономики, так как будет формироваться основа наукоемких производств и венчурных предприятий.

Как показывает зарубежный опыт, небольшие технически оснащенные предприятия во многих случаях имеют свои преимущества. Они могут быстрее учитывать технологические новшества, изменения спроса, оперативнее удовлетворять нужды мелкосерийной продукции, лучше использовать свободные трудовые ресурсы, особенно в малых городах.

В то же время инновационный процесс в малых городах характеризуется значительной неопределенностью результата, отсутствием однозначной связи его с затратами времени и финансовых средств. Иными словами, здесь присутствует риск, который включает техническую (отрицательные результаты НИР, недостижение или опережение запланированных параметров нововведения в ходе их разработки и т.д.) и социально-экономическую (экономические потери, ущерб здоровью людей). Поэтому в финансировании технополисов должны быть задействованы как государственные поддерживающие структуры, так и компании, заинтересованные во внедрении инноваций в производство.

Е. Nazmiev,

Ph.D. in economics, associate professor
the branch of the Kazan Federal University in
Naberezhnye Chelny,

А. Galimov,

applicant (postgraduate) of the Kazan Federal
University

Э. Назмиев,

кандидат экономических наук, доцент.,
филиал Казанского (Приволжского)
федерального университета в г. Наб. Челны

А. Галимов,

аспирант, Казанский (Приволжский)
федеральный университет

СОЦИАЛЬНЫЙ И ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ МАЛЫХ ГОРОДОВ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН

Существует множество определений термина «потенциал», но в большинстве своем они указывают на то, что это определенный состав возможностей, ресурсов, средств и условий для достижения определенных целей. Отраслевая структура научно-технического потенциала города может быть представлена совокупностью имеющихся предприятий, высокотехнологичных и наукоемких производств и системой университетов, лабораторий, научно-исследовательских институтов, специализированных фондов, обеспечивающих финансирование, специализированных предприятий, которые проводят соответствующие работы.

Однако это характерно для крупных городов и региональных столиц. В малых городах подобные факторы, обеспечивающие инновационное развитие, представлены в виде потенциала, который нуждается в значительных финансовых и научно-технологических вложениях.

Этот потенциал может реализоваться в двух направлениях: индустриальном (промышленном), инфраструктурном в виде развития сферы услуг. Известно, что экономика Республики Татарстан, как и России, многоукладна: наряду с небольшим количеством высокопроизводительных инновационно активных предприятий функционирует множество технологически отсталых предприятий сельского хозяйства, животноводства, промышленности, из которых, по данным Госкомстата, 27% являются убыточными. Уровень подготовки специалистов в провинциальных городах регионов не высок, осуществляется в отрыве от реальной экономической ситуации, исследования в провинциальных образовательных учреждениях редки, не системны, или не проводятся вообще. В результате отсутствуют научно обоснованные про-

граммы территориального развития, на рынок выпускаются не востребованные специалисты.

Любопытен опыт инновационного развития ООО «КамАЗ-Автоавтотехника», расположенного в городе Заинск. Ранее на этом предприятии работало более 5000 человек, то есть порядка четверти всех занятых горожан. Но недавно эту компанию выкупила немецкая фирма, которая внесла свои технологические инновации, в результате которых численность занятых сократилась до 1200 человек и сокращения продолжают. Таким образом, инновации, в частности технологические, имеют не только положительные последствия для экономики города, но и отрицательные. Ведь уволенные работники не только увеличат долю безработных в малом городе, но и очевидно усугубят и так не простую социальную ситуацию.

Другим направлением проявления потенциала города является сфера наукоемких услуг. Сегодня среди этих услуг широко востребованной является опτικο-волоконная, сотовая и пейджинговая радиосвязь, интернет-услуги, услуги навигационного, геодезического, метеорологического и другого обеспечения.

Но каким образом потенциал может проявиться в малых городах? Рассмотрим, например, такой малый город Республики Татарстан как Заинск, численность населения которого составляет 42 тыс. человек. В городе не представлено ни одного собственного высшего учебного заведения, имеется только филиал Казанского технологического университета, в котором обучается не более сотни студентов. Качество подготовки специалистов объективно не может соответствовать столичному уровню.

Соответственно подготовка квалифицированных кадров ведется в ближайшем крупном

городе Набережные Челны и в городе Альметьевск. При этом указанные города нуждаются в квалифицированных кадрах в еще большей степени, чем Заинск, поэтому Набережные Челны являются мощнейшим центром притяжения населения города Заинск, что обуславливает миграцию населения из малых городов в крупные.

Подобная ситуация характерна для большинства городов России и Республики Татарстан. Например, в городской местности проживает около 74% населения республики. В пределах территории Республики Татарстан наблюдаются различные тенденции в динамике численности городского населения. Наблюдался стабильный рост городского населения в юго-восточных (нефтедобывающих) районах республики за счет развития нефтедобывающей промышленности, повышения ее трудоемкости, а также развития предприятий инфраструктурных отраслей. В трех (Казань, Набережные Челны, Нижнекамск) из двадцати одного города республиканского и районного значения Республики Татарстан проживает $\frac{3}{4}$ городского населения [1]. Это связано с высоким уровнем развития как трудоемкой обрабатывающей, так и добывающей промышленности, формированием территориально-производственных комплексов полного производственного цикла, имеющих федеральное значение. Вместе с тем изменилась доля населения, проживающего в городских поселениях различной величины: произошел рост населения в группах городских поселений 20–50 тыс. чел. и 100–250 тыс. чел. и резкое уменьшение в группе 50–100 тыс. чел. В основном это связано с переходом городов из одной группы в другую [2].

Подобные проблемы научно-технического развития характерны и для отдельных регионов, в частности, и для Республики Татарстан. При этом на уровне города они усугубляются отсутствием выработанной региональной научно-технической политики своего развития, так как на муниципальном уровне, в программах стратегического развития городов, например, у городов Набережные Челны, Заинск, научно-техническая политика не рассматривается вообще. Но здесь имеется высокая концентрированность научных центров и

крупнейших предприятий высокотехнологического сектора вокруг региональной столицы. В региональных столицах около них сосредоточено более 60% всех научно-технических, человеческих и более 70% всех финансовых ресурсов региона. Поэтому в наиболее выгодном положении оказываются региональные столицы, которых насчитывается 88, на их долю приходится 70% всей городской торговли, в том числе на Москву приходится 25% всей розничной торговли РФ, 90% богатых людей и представителей среднего класса проживают в региональных столицах и крупных «нефтегазовых» городах [3].

РТ не исключение в этом отношении. Например, из высокотехнологических секторов экономики РТ 80% сосредоточено в Казанско-Зеленодольской агломерации (столица РТ – Казань). Более 90% научного и почти половина человеческого потенциала сосредоточено в Казани. Главным образом именно в столице республики осуществляется передовая научно-производственная деятельность, позволяющая получить наиболее значимые экономические эффекты.

Но эти условия по-прежнему составляют скорее потенциал развития территорий и городов, чем реальный экономический ресурс. Поэтому главным в проявлении научно-технического потенциала является построение рынка интеллектуальной собственности. Сегодня в условиях глобализации на мировом рынке, наряду с товарами, работами и услугами, «четвертую корзину» составляют права – интеллектуальная собственность. Ее продажа в мировой торговле в рамках ВТО составляет до 10% валового внутреннего продукта стран, и эта доля растет. Внедрять новые технологии в реальную экономику предприятий и организаций, в том числе за рубежом, на легальной основе, равно как и защищать нарушенные права на них, возможно только после закрепления этих прав и их правовой охраны как интеллектуальной собственности [4, с. 41–43].

Уровень дохода горожан является ключевым в экономическом развитии города. В свою очередь, уровень дохода горожан напрямую зависит от уровня заработной платы предприятий и организаций.

Оценивая динамику социально-

экономического развития городов и анализируя влияющие на это условия, можно констатировать, что главной движущей силой городского развития стали:

1. Расширение или сокращение имеющихся в регионе крупных производств с учетом сложившейся региональной специализации.

2. Проекты федерального или регионального центра, которые стимулируют и подталкивают индивидуальную предпринимательскую активность.

Только эти два пути определяют стратегические возможности города в долгосрочной перспективе – более чем на 5 лет. Непосредственно предпринимательская активность, без масштабных государственных программ, не является стратегической предпосылкой городского развития. Без государственной программы предпринимательство является мелким и обслуживает лишь внутренние интересы города, где рынок ограничен и не будет расширяться. Поэтому предпринимательство в таком виде скорее поддерживает жизнедеятельность города, но не является условием его развития – качественного роста. Подобным эффектом обладают и бюджетные организации, расположенные на территории города. Они могут быть точками роста городского развития, но при условии возникновения вокруг этих бюджетных организаций и предприятий системы частных предприятий. В частности, если в городе формируются центры высокотехнологичного медицинского обеспечения (бюджетные учреждения), то их необходимо дополнять инфраструктурой в виде частных предприятий, оказывающих услуги в медицинской сфере. Очевидно, что организация государственно-частного партнерства должна обладать подобным внутренним механизмом. Однако на практике для малых городов Татарстана этот процесс не применяется и более того – невозможен. Это связано с тем, что медицинские (высокотехнологичные) услуги сосредоточены в крупных городах или в городах, где расположены крупнейшие предприятия республики: Альметьевск – «Татнефть», Нижнекамск – «Нижнекамскнефтехим», «Танеко».

Существенной отраслью, финансируемой за счет бюджета, является система образования, которая является важнейшей точкой при-

тяжения новых жителей в город. Соответственно отсутствие развитой системы образования приводит к оттоку населения, причем наиболее перспективной ее части. Безусловно, наличие образовательных учреждений, разнообразие специальностей, стоимость обучения, преподавательский состав образуют важнейшую привлекательную характеристику любого города. Доля в муниципальном бюджете средств на финансирование образования составляет порядка 70%.

Столь значительная доля расходов на образования свидетельствует о социальной направленности местного бюджета. При этом сфера образования несет в себе общую национальную концепцию, определяемую федеральным центром. Это проявляется в образовательных стандартах, что в целом определяет национальную образовательную политику. Образование является не только важнейшей частью инфраструктуры города и муниципальной экономики, но базовым условием развития города в будущем¹.

Система образования, относящаяся к сфере услуг, наряду с системой жилищно-коммунального хозяйства, системой городского транспорта, местными финансовыми институтами, медицинскими учреждениями и средствами массовой информации образуют муниципальную инфраструктуру. Соответственно уровень ее развития определяет привлекательность города и ее возможности дальнейшего развития. При этом нужно понимать, что город зависит от предприятий (частных и государственных), расположенных на его территории или в пригороде. Наличие таких предприятий остается основной движущей силой экономики города, основой спроса в городе.

Однако дальнейшее развитие города, как и общества в целом, требует новых возможностей для своего населения. Примечательно, что в России 90-х годов, жители, как правило, крупных центральных городов – Москвы, Санкт-Петербурга, не нуждались в дополнительной социальной свободе. Так как в это время для горожан главной заботой было прокормить себя и свою семью. Эта тенденция

¹ Исторически в Европе города формировались вместе с университетами.

сохранилась и для большинства населения в современной России, в связи с чем не наблюдается антиправительственной активности в средних и малых городах и большинстве региональных столиц. Это связано с тем, что забота о питании и обязательных платежах для жителей малых городов не позволяет проявляться повышенной социальной активности. Тенденцию повышения социальной активности в России в целом следует связывать с повышением уровня доходов горожан, что приводит к большим потребностям, например, в социальной справедливости, свободе слова, свободе выбора и т.п. демократических возможностей.

Соответственно, потребность в социальных коммуникациях не нашла отражения в городских планировках новых районов современных городов. При этом места социального взаимодействия людей в советских городах, как правило, имели вид площадей и широких коридоров улиц, для проведения по ним шествий и митингов в честь советских праздников (7 ноября, 1 мая, День Победы 9 мая), но не более того. Коммуникации горожан осуществлялись ранее и теперь, в большинстве случаев, на уровне дворов, придомовой территории. Потребность в публичных пространствах горожанами современных российских городов не осознается до уровня формирования полноценного общественного запроса к властям. Однако их наличие стало бы значительным фактором привлекательности города для проживания и соответственно привлечения еще большего количества населения. В свою очередь, в городах возникают типовые парки, зоны отдыха, крупные торговые и развлекательные центры, которые, видимо, компенсируют эту неосознанную потребность.

Во многом это связано с отсутствием вовлеченности горожан в городское планирование. Подотчетность депутатов местного, регионального и федерального уровня носит декларативный характер и ограничивается работой общественных приемных, в связи с чем носит несистемный характер, не способный решать вопросы городского и регионального развития в комплексе в интересах населения города. Префектуры, в свою очередь, выполняют лишь надзорные функции, заняты во-

просами организации праздничных мероприятий на своем уровне (однако имеются редкие исключения, например, Белгород).

Пожалуй, единственной формой коммуникаций горожан являются коммуникации по интересам. Среди них следует выделить неустойчивые и условно устойчивые коммуникации. К неустойчивым формальным группам можно отнести молодежные группы по интересам (спорт, развлечения и т.п.), в которых обсуждения вопросов городского планирования и формализации городских отношений не происходит. К условно устойчивым формальным группам можно отнести группы, сформированные по потребностям, например общества инвалидов, по сфере коммуникаций: в бизнесе (ассоциации, союзы, клубы), на социально-политическом, культурно-духовном уровне (партии, сообщества, клубы, национальные и религиозные общности, профессиональные сообщества в культурной сфере, общественные объединения и т.п.). В этих группах имеются некоторые потребности в обсуждении городских технологий управления, однако активная часть этих групп не многочисленна и не создает стабильного активного спроса на новые городские технологии управления.

Таким образом, население города выключено из системы управления не только городом, но и своей придомовой территории. Заявленные государством новые возможности демократизации управления посредством информационных технологий, в частности электронного правительства, носят декларативный характер и реализуются лишь в части получения некоторых справок, электронной очереди для записи на прием в государственные, медицинские учреждения. Со стороны местных органов власти сближение с горожанами не инициируется. Это связано с тем, что в условиях постоянного реформирования системы управления основной функцией управленческого звена становится сохранение своего статуса в условиях высоких политико-административных рисков. То есть главным становится сохранение своего собственного рабочего места управленца (мэров, руководителей исполнительных комитетов и руководителей отделов и департаментов в муниципаль-

ных, региональных, федеральных структурах, губернаторов, региональных премьеров и т.п.), а не решение актуальных проблем муниципального, регионального и государственного развития.

Очевидно, что в таких условиях инициирование какой-либо концепции общественного развития возможно только на уровне крупных городов, Москвы и Санкт-Петербурга. На уровне остальной части для населения возможно лишь ее принятие через средства массовой информации.

Большая проблема городского развития состоит в том, что отсутствует система обратной связи с горожанами. Город представляется его управленцам как система построек, административный центр, но при этом совершенно забывается о том, что город – это не здания, а человек.

Для российских городов еще далек уровень коммуникаций и совместного общежития, который присутствует в западных городах. Прежде всего это обусловлено историческими традициями, согласно которым население России в большей мере оставалось сельским. Российские горожане, в отличие от западных горожан, в своем подавляющем большинстве имеют традицию двух поколений проживания в городе, то время как на Западе города имеют более глубокую историю.

Соответственно и уровень городских потребностей в коммуникациях, публичных пространствах в европейских городах выше и удовлетворен в значительной степени. Для западных городов характерно большая доля так называемых «качественных горожан», которые являются носителями определенных городских традиций, памяти о предках, живших в этом же городе, и мыслей о будущем своего города, где будут жить их потомки. При этом предполагается, что в малых городах России доля «качественных горожан» выше, чем в крупных городах. Однако нищета большинства населения этих городов является главным сдерживающим условием роста социальной активности «качественных горожан».

Особенно ярко уровень восприятия горожанами своей среды и места в ней проявляется в использовании и организации работы городского транспорта. На Западе понимается очевидность преимуществ муниципального

транспорта в ежедневном использовании при его высоком уровне организации. В то же время в городах России организация работы городского транспорта и его состояние не выдерживают никакой критики, соответственно низок и малопривлекателен уровень его использования. В этой связи одной из перспективных задач увеличения привлекательности городов является организация эффективной работы муниципальной транспортной системы и повышения привлекательности перевозок пассажиров. Это позволит разгрузить транспортную систему, улучшить качество городской среды.

Рассматривая город как место компактного проживания населения, следует отметить важную роль служб города, обеспечивающих работу системы жилищно-коммунального хозяйства. При этом в условиях постоянного удорожания энергоносителей эта сфера вызывает массу критики. Но, как известно, в системе жилищно-коммунального хозяйства имеется значительный потенциал в сокращении внутренних издержек.

В частности, сокращение внутренних издержек возможно за счет сокращения издержек в организации деятельности основных организаций, занятых в обслуживании города. Как правило, это муниципальные организации, по сути являющиеся монополистами на муниципальном рынке (горсвет, горлифт, озеленение, горкоммунхоз и т.п.). Безусловно, многолетнее реформирование системы ЖКХ не только не создало конкурентного рынка в этой сфере, но даже и не сформировало никаких понятных условий для формирования конкурентного рынка в сфере ЖКХ. Актуальным видится также и создание предприятий по переработке мусора и получения альтернативной энергии. Подобные мероприятия позволят раскрыть имеющийся производственный потенциал муниципальной экономики, повысить ее эффективность.

Глобальным вызовом для города и общества в целом является проблема нищеты и старения населения. За короткий период условного финансового благополучия 1999 – 2007 годов Россия не смогла решить проблему бедности. На уровне прожиточного минимума, который по сути своей является чертой бедности, и в принципе выживания находится

практически половина общества. Проблема трущоб, которая актуальна для многих западных городов и развивающихся экономики, пока еще только зарождается в России.

Однако для России и бывших социалистических стран, в отличие от остального мира, нищета носит иной, «открытый» характер — она присутствует повсеместно. В этих странах в «гетто» заперты богатые и благополучные. Те, кого на Западе относят к низшим слоям общества, здесь составляют большинство населения [5].

Но, как ни странно, проблема бедности является спасительной для сельских регионов и малых городов. Это связано с тем, что беднейшее население России — пенсионеры, инвалиды, некоторые работники бюджетной сферы, то есть люди, живущие на бюджетные средства. Однако при этом они получают стабильный ежемесячный доход со стороны государства, который в среднем соответствует прожиточному минимуму. При мизерной заработной плате на селе (которая по величине примерно равна размеру прожиточного минимума) и сокращении занятости среди городского населения, выплаты со стороны бюджета становятся порой единственным стабильным источником, обеспечивающим спрос. Очевидно, что подобный спрос направлен на приобретение продуктов питания, одежды, реже бытовой техники и мебели, а приобретение автомобиля — скорее мечта, чем возможность. Но в любом случае пособия из бюджета — это стабильные, хоть и не большие доходы.

Перспективным направлением повышения привлекательности города является инфраструктура. Улучшение инфраструктуры, как и качество жизни города в целом, скорее представляет минимальный двухэтапный процесс. На первом этапе город удовлетворяет минимальные социальные потребности горожан в инфраструктуре, например, выполнение социальные нормативов (парки, канализация, свет, тепло, поликлиники, школы, дороги). Но на втором этапе за счет развития какого-либо объекта инфраструктуры повышается его привлекательность, то есть город становится не только приемлемым для проживания, но и удобным для ведения бизнеса. Главными в бизнес-инфраструктуре очевидно являются

система информатизации, транспорт, доступность бизнес-центров и т.п.

В городах имеются учебные заведения, медицинские центры, вблизи них расположены крупные и средние предприятия, здесь проводятся выставки-ярмарки. Поэтому города привлекательны для жителей многочисленных сел, расположенных на периферии деловой жизни региона. Таким образом, города были и остаются центрами притяжения рабочей силы, технологий, производств, финансов и других ресурсов.

Подобные взаимодействия, высокая плотность населения, предприятий, развитая инфраструктура позволяют проявляться уникальным эффектам социально-экономического развития, описанным экономической теорией. Наиболее распространенный — это эффект сравнительных преимуществ, который в городах выше, чем в сельской местности, из-за более высокой интенсивности использования факторов производства. Другим распространенным эффектом является внутренний эффект масштаба производства, который позволяет предприятиям и группам предприятий более эффективно производить товар, чем отдельным людям. Экономическое развитие города усиливается эффектами урбанизации, локализации, инкубационным процессом¹.

Это благоприятные условия для городских властей, чтобы инициировать социальные и бизнес-проекты и предложить их для реализации городскому сообществу. При отсутствии заинтересованности в инновационных процессах руководителей предприятий, привыкших жить и работать по морально устаревшим стандартам производства и управления, в условиях слабой конкуренции инициатором инновационной активности должны на время стать муниципальные и региональные органы власти.

Предполагается, что основные условия формирования инновационного развития малых городов и проявления его инновационно-

¹ Эти эффекты мало изучены в российской экономической науке и известны нашему читателю по книге американского экономиста А. Салливана «Экономика города». Безусловно, управление этими эффектами, выявление основных факторов, обуславливающих их проявление, — задача не только экономической науки, но и муниципальных органов власти.

го и социального потенциала могут заключаться в системе из трех составляющих:

1. Развитие межгородской транспортной инфраструктуры. Это позволит повысить мобильность населения городов. Некоторая часть населения, возможно, останется проживать в малых городах и поселках, а на работу будет ездить в большие города.

2. Вовлечение предприятий города в систему государственной поддержки. Эта обобщенная группа, которая включает городские предприятия в систему кластеров регионального и федерального значения, систему государственной поддержки малых городов.

3. Создание новых инновационных сфер экономики. Для этого требуются существенные инвестиции, которые могут позволить сформировать крупное предприятие или отрасль, которые станут локомотивами роста для малого города.

4. Создание уникальных социокультурных объектов. В этом случае развивается сфера культуры, быта, туризма и т.п., которые позволяют малому городу стать туристическим или культурным центром.

5. Повышение «прозрачности» деятельности органов муниципальной и региональной власти.

6. Планирование социальных пространств городских застроек больших и малых городов.

Литература

1. Атлас Республики Татарстан / гл. ред. Г.В. Поздняк. – Спб.: Иван Федоров, 2005. – С. 29.

2. Генеральный план г. Заинск (прогноз до 2030 года).

3. Лексин В. «Региональные столицы» в экономике и социальной жизни России / В. Лексин // Вопросы экономики. – 2006. – № 7.

4. Лопатин В.Н. Приоритеты и проблемы формирования национального рынка интеллектуальной собственности как условия инновационного развития России / В.Н. Лопатин // Аналитический вестник. – 2011. – № 26 (438). М.: Аналитическое управление Аппарата Совета Федерации.

5. Эрнандо де Сото. Загадка капитала. Почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение во всем остальном мире / пер. с англ. Б. Пинскер, науч. ред. Р. Левита. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2004. – 272 с.

УСЛОВИЯ И МЕХАНИЗМЫ ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНОВ

M. Gadieva,

Ph.D.in economics, associate professor of economics,
branch of Kazan Federal University
in Naberezhnye Chelny

М. Гадиева,

Кандидат экономических наук, доцент,
филиал Казанского (Приволжского)
федерального университета в г. Наб. Челны

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Ключевым понятием, характеризующим процессы мирового развития в XXI в., является глобализация. Как и любой процесс вообще, глобализация имеет как позитивные, так и негативные стороны. Об этом говорится в выступлениях известных политиков, ученых и общественных деятелей. Так, известный российский экономист Л.С. Бляхман в своей новой книге «Три цвета экономического времени: свершения и проблемы российской экономики» отмечает: «Преимущества глобализации – переход от торговли к международному кооперированию, т.е. совместной разработке, производству и сбыту продукции – реализует аутсорсинг – специализация фирмы на ключевой компетенции, передача неключевых производственных и управленческих функций дочерним, зависимым и независимым компаниям... Конкуренцию и сотрудничество соединяет стратегический альянс – совместная подготовка и реализация инновационно-инвестиционного проекта без создания постоянных управленческих служб и ограничения конкурентной самостоятельности» [1]. Однако существуют и противоположные мнения, особенно в части коренного изменения отношений конкуренции и сотрудничества в условиях глобализации. В частности, бывший Генеральный секретарь ООН Коффи Анан на 53-й сессии Генеральной ассамблеи ООН сказал: «Миллионы и миллионы граждан убеждаются на своем опыте, что глобализации – это не подарок судьбы, а сила разрушения, подрывающая их материальное благополучие или их привычный образ жизни» [2].

Одним из проявлений процесса глобализации является вступление стран в ВТО. Возникает вопрос, каким в данной ситуации видится будущее России сквозь призму международного опыта?

Если ознакомиться с соглашениями по

торговле товарами, соблюдаемыми всеми членами ВТО, в частности с "Генеральным соглашением о тарифах и торговле" 1947 года, то из статьи XVIII "Правительственная помощь экономическому развитию" видно, что, прежде чем оказать правительственную помощь промышленности, придётся договариваться с заинтересованными участниками ВТО, чтобы интересы других договаривающихся сторон были защищены в достаточной степени (что означает предоставление взамен компенсационных уступок).

То есть, к примеру, если сейчас правительство может поддержать отечественный АвтоВАЗ (например, предоставив ему деньги на модернизацию) при этом ни с кем не советуясь, то с вступлением в ВТО необходимо сначала объяснить (доказать) членам ВТО, что в этом есть необходимость, и ещё предоставить заинтересованным сторонам (членам ВТО) компенсационные уступки (пусть даже и временные). Например, Европа и Япония могут потребовать снижения импортных пошлин на иномарки. Как бы наш автопром нам не нравился, но не стоит забывать, что он даёт большое количество рабочих мест по сборке машин, изготовлению комплектующих и т.д.

В итоге правительственная помощь повлечет за собой дополнительные убытки отечественной экономике, тем самым делая правительственную помощь промышленности невыгодной.

Чтобы бизнес вкладывал деньги в производство, государству придётся уменьшать налоговую нагрузку на бизнес, за счёт увеличения её на граждан, причём таким образом, чтобы не увеличить себестоимость рабочей силы (а может, даже и снизить), вероятно, за счёт увеличения возраста выхода на пенсию. Но тем не менее сделать рабочую силу дешевле, чем в Китае, не получится.

После вступления России в ВТО многие страны, являющиеся членами ВТО, выдвинули законные требования к России отменить экспортные пошлины на нефть (газ, дерево и т.д.), так как в этом видят механизм субсидирования внутрироссийских потребителей (производителей), что запрещено соглашениями участников ВТО. Таким образом, конкурентоспособность нашей страны вряд ли повысится.

На сегодняшний день Украина признает поспешность решения вступления в ВТО, о чем в своем выступлении «Стратегия познания права в условиях глобализации» подчеркнул Бехруз Х.Н., профессор национального университета «Одесская юридическая академия» на пленарном заседании международной

о том, что серьезно пострадало сельское хозяйство, также наметились трудности и в промышленных отраслях Украины.

Учитывая энерго-сырьевую направленность экономики России, можно предположить, что в таких условиях наша страна может рассчитывать сначала на роль сырьевого придатка развитых стран, позже – источника дешевой рабочей силы в прикладных иностранных производствах.

Обладая 28% мировых запасов минеральных ресурсов, Россия выпускает 0,3% мирового объема наукоемкой продукции [3]. По данным ФТС, экспорт России в 2010 г. составил 396,4 млрд долларов США, импорт — 228,9 млрд долларов США (табл. 1).

Разработанная Министерством экономи-

Таблица 1
Состав и структура экспорта и импорта Россией важнейших товаров в 2010 г.

Группы товаров	Экспорт		Импорт	
	млн долларов США	%	млн долларов США	%
Природные ресурсы (нефть, нефтепродукты, газ, каменный уголь)	254 150,1	64,1	2 829,5	1,2
Металлы (черные металлы, алюминий, никель, медь и др.)	51 450,7	13,0	9 019,3	3,9
Топливо (дизельное, жидкие топлива, автомобильный бензин)	30 822,0	7,8	1 131,8	0,5
Машины и оборудование	19 559,0	4,9	98 600,2	43,1
Продукты питания, с/х продукция	2 209,5	0,6	14 233,4	6,2
Лесоматериалы (лесоматериалы, целлюлоза, фанера, бумага)	7 266,0	1,8	0,0	0,0
Удобрения	7 384,0	1,9	0,0	0,0
Электроэнергия	1 025,2	0,3	42,4	0,0
Медикаменты	0,0	0,0	9 360,4	4,1
Потребительские товары	567,2	0,1	22 669,3	9,9
Прочее	22 008,0	5,5	71 067,1	31,0
ВСЕГО	396 441,7	100,0	228 953,4	100,0

Источник: Бюллетень иностранной коммерческой информации. – 2011. – №26,27.

научно-практической конференции «X Спирidonовские чтения», которая состоялась 2 февраля 2012 года в Казанском национальном исследовательском техническом университете им. А.Н. Туполева. В частности, он высказался

ческого развития (МЭР) концепция долгосрочного развития страны до 2020 года также не дает оснований для оптимизма [4].

Во-первых, в этой концепции отсутствует обстоятельный ответ на важнейший вопрос:

«Кто будет субъектом инновационного развития?», в том числе вопрос о роли госаппарата в осуществлении инновационного развития страны. Нет ответа на вопрос о том, каким образом преодолеть кадровые проблемы госаппарата. Остается повисшей в пустоте оценка госаппарата В.В.Путиным в феврале 2008 г.: «Сегодняшний госаппарат является в значительной степени забюрократизированной, коррумпированной системой, не мотивированной на позитивные изменения, а тем более на динамичное развитие».

Во-вторых, откладывается на конец прогнозного периода макроэкономический эффект инновационного развития; это означает, что правительство исходит не из прорыва на инновационный путь развития, а из преобладания инерционной составляющей. Между тем повышать расходы на НИОКР до уровня развитых стран нужно именно сейчас, пока еще сохраняется возможность реанимации значительной части научно-технического потенциала страны.

В-третьих, как это ни парадоксально, в ближайшие три года планируется сохранить двукратное по сравнению с общемировыми стандартами недофинансирование уровня расходов на образование, науку и здравоохранение, в которых именно сейчас критически важно провести модернизацию и кардинально поднять зарплату. Откладывание этих мер еще на несколько лет приведет к углублению необратимых тенденций деградации отечественной науки и образования и тем самым сделает реализацию инновационного сценария в принципе невозможной. Разрыв между уходящим и подрастающим поколениями ученых и педагогов как по количеству, так и по качеству кадров через три года может стать непреодолимым.

В-четвертых, правительство продолжает идти на поводу монополистов в энергетике, планируя дальнейший опережающий рост тарифов на газ и электроэнергию.

В-пятых, в концепции не планируется устранение налоговых барьеров, мешающих переходу на инновационный путь развития.

Можно привести и еще целый ряд аргументов в пользу того, что в этой концепции явно просматривается доминирующая роль сторонников инерционного и энерго-сырьевого сценариев при пассивной роли сторонников инновационного сценария, под-

держка которого ограничивается призывами и лозунгами, в то время как налицо поддержка инерционного и энерго-сырьевого сценариев конкретными решениями, тормозящими переход на инновационный путь развития.

Что определяет сущность и механизмы инновационного развития? В профессиональном общении инновация, или нововведение, понимается как реализованное новшество независимо от сферы применения.

Само же новшество, т.е. научная, научно-техническая разработка, изобретение, становится инновацией, как правило, в виде товара, услуги, метода. Следовательно, инновационному циклу предшествуют научно-исследовательские, опытно-конструкторские или проектные работы. Их результаты в основном и создают тот задел, на базе которого начинается инновационная деятельность и инновационное развитие как в конкретной экономике, так и в других областях.

С учетом вышесказанного, переход на инновационное развитие с целью повышения конкурентоспособности нашей страны, на наш взгляд, видится не столько в формировании конкурентной среды, сколько в кооперации и сотрудничестве (речь не идет о слияниях и поглощениях).

Остановимся на основных формах развития сотрудничества как фактора повышения конкурентоспособности на разных уровнях экономической деятельности. Сотрудничество имеет синергетический эффект (объединение ресурсных потенциалов и организационных возможностей) [5]. Такие фирмы как «Истмэн Кодак», «Дюпон», «Мэрион лэборатриз», имеющие огромный исследовательский потенциал, продолжают вкладывать в его развитие значимые средства, однако это не мешает им создавать тесные связи с более мелкими инновационными фирмами [6].

В результате сотрудничество хозяйствующих субъектов приводит: к снижению степени риска за счет диверсификации продукции, рассредоточения и сокращения постоянных издержек, сокращения общих капитальных затрат, ускорения освоения и окупаемости продукта; к снижению средних издержек в результате увеличения общего объема производства за счет использования преимуществ каждого партнера; к обмену взаимодополняющими технологиями и информацией для оптимизации инновационно-производственного

процесса; к блокированию конкуренции путем оборонительных соглашений с реальными и потенциальными конкурентами и наступательных соглашений, направленных на увеличение затрат или снижение рынка конкурента; использование «ноу-хау» фирм-участниц из других стран ведет к сокращению затрат на создание глобальной организации путем экономии времени и средств [7]; к оздоровлению корпоративной культуры; к оптимизации и мобилизации инновационных потенциалов различных стран для решения острейших международных проблем (экология, охрана здоровья) и т.д.

Международное инновационное сотрудничество – это сотрудничество представителей различных государств, направленное на разработку, внедрение и использование инноваций с целью достижения синергетического эффекта и на этой базе удовлетворения собственных интересов взаимодействующих сторон [8].

Важно, что у России несмотря ни на что еще сохранился потенциал для подобного сотрудничества. Примером может служить отечественная компания «Наука-Сервис-Центр». Только за последнее десятилетие она получила более 10 заказов на научно-технологические разработки [9]:

1) от компании Samsung Electronics (Южная Корея) на разработку нового типа головок для струйных принтеров;

2) от той же Samsung Electronics (Южная Корея) на разработку идеологии и технологии изготовления базовых элементов новых гибких жидкокристаллических дисплеев;

3) от компании Han Shin Ltd (Гонконг) на разработку новых типов чернил для струйных принтеров на бесpigментной основе;

4) от компании ESBi Co. (Ирландия) на осуществление совместных проектов в области консалтинговых услуг по управлению энергетическим сектором;

5) от компании DRAGON-HiTech (Гонконг-Китай) на участие в совместной российско-китайской компании в области разработок и трансфера технологий в Юго-Восточной Азии.

Учитывая огромную роль инновационного фактора для деятельности предприятий и недостаточную подготовленность многих специалистов в вопросах управления инновационной сферой, основы этих моделей целесообразно разработать по госзаказу и предоставить

предприятиям как реальную форму их государственной поддержки.

Конечно, речь идет о рекомендациях, но и в них потребность столь велика, что некоторые директора предприятий, не имея современных разработок, буквально "раскапывают" и реанимируют оставшиеся от советских времен элементы инфраструктуры инновационного обеспечения.

Четкое понимание того, где, в какой форме и в какой последовательности прикладывать усилия, позволит объединить на инновационном поле возможности предприятий, региональных и федеральных органов. Наконец, появится шанс ликвидировать образовавшийся затор в использовании имеющихся научно-технических разработок, изобретений, ноу-хау. В противном случае будут безвозвратно утрачены не только отдельные разработки, но и сам шанс самостоятельной реструктуризации всего общественного производства.

Процесс формирования инновационно восприимчивой среды чрезвычайно сложен. По мнению К. Циолковского, изложенному в его статье "Двигатели прогресса", где он специально рассматривает проблему использования новшеств, причина неправильного отношения к открытиям и изобретениям кроется в человеческих слабостях. Он вывел целую систему факторов, стоящих на пути реализации новшеств: инертность, косность, консерватизм; недоверие к неизвестным именам, себялюбие, узкий эгоизм, непонимание общечеловеческого и собственного блага; временные убытки, противодействие непривычному со стороны работников, нежелание переучиваться, корпоративные интересы, профессиональная зависть. Представляется, что вывод Циолковского, сделанный более 70 лет назад, является первой попыткой постановки данной проблемы.

Восприимчивость людей к новым идеям, их готовность и способность поддерживать и реализовывать новшества во всех сферах жизни обеспечивает инновационная культура.

Инновационная культура отражает целостную ориентацию человека, закрепленную в мотивах, знаниях, умениях и навыках, а также в образах и нормах поведения. Она показывает как уровень деятельности соответствующих социальных институтов, так и степень удовлетворения людей участием в них и его результатами. Формирование инноваци-

онной культуры связано, прежде всего, с развитием творческих способностей и реализацией креативного потенциала самого человека – ее субъекта, то есть развития человеческого капитала. Человеческий капитал можно определить как «совокупность созидательных способностей личности, используемых в целесобразной форме в процессе жизнедеятельности как отдельного индивидуума, так и всего общества» [10].

Какими нам видятся задачи научной компоненты инновационной культуры?

Прежде всего, предстоит углубить наши теоретические представления об инновационной культуре, выявить факторы, способствующие ее развитию и тормозящие его. При этом образовательно-воспитательная компонента представляется нам ключевой, причем она тесно связана с научно-исследовательской. Предстоит разработать механизм формирования конструктивного отношения в обществе к нововведениям как особо значимой личной и общественной ценности, заложить основы для здоровой состязательности в различных сферах деятельности. Важную роль здесь могли бы сыграть средства массовой информации. В системе образования есть прекрасный опыт инновационной деятельности в содержании, методах обучения и воспитания. Опираясь на него как на базу, можно ставить задачу по формированию у школьников и студентов инновационной толерантности и восприимчивости. Особая задача – распознавание инновационно одаренных детей, развитие их активности, умения адаптироваться к возможным сложностям на этом пути. Российская и зарубежная практика работы по развитию креативности могла бы быть здесь полезна.

Естественно, нельзя рассчитывать только на детей дошкольного и школьного возраста. Основы инновационной культуры в максимальной степени должны быть усвоены в вузовском и последипломном образовании. Нужен солидный учебно-методический продукт с учетом возможностей технических средств, зарубежного и отечественного опыта.

В заключение хотелось бы отметить, что Россия в условиях глобализации заинтересована в стабильной системе международных отношений, основанной на принципах равноправия, взаимного уважения и взаимовыгодного сотрудничества. Еще Дж. Ст. Милль отмечал: «Стабильность, бережливость и общая

благонадежность работников важны так же, как и их развитие. Дружеское отношение и общность интересов, взаимное сочувствие между рабочим и хозяевами так же в высшей степени важны» [11].

Литература

1. Бляхман Л.С. Три цвета экономического времени: свершения и проблемы российской экономики. – СПб.: ИПЦ СПГУТД, 2011. – 245 с.
2. Кормнов Ю. Внешнеэкономические связи России в условиях глобализации мировой экономики // Экономист. – 2000. – № 9. – С. 3–13.
3. Философова Т.Г. Конкуренция и конкурентоспособность / Т.Г. Философова, В.А. Быков. – М., 2007. – С. 240.
4. Лепский В.Е. Субъектно-ориентированный подход к инновационному развитию. – М.: Когито-Центр, Гриф ИФ РАН, 2009. – 208 с.
5. Григорьев Л.М. Конкуренция и сотрудничество: экономические перспективы Восточной Балтики. – М.: Европа, 2005. – С. 49.
6. Миндели Л.Э. Малое и среднее инновационное предпринимательство (МСИП): условия развития и международное сотрудничество / Л.Э. Миндели, Л.К. Пипия. – М.: ЦИСН, 1995. – С. 13.
7. Куприянов С.В. Инновационная компонента сотрудничества промышленных предприятий в условиях глобализации: монография / С.В. Куприянов, Г.П. Гриненко, И.А. Слабинская. – Белгород: Изд-во БГТУ, 2006. – 140 с.
8. Моисеев Н.Н. Судьба цивилизации. Путь разума. – М.: МНЭПУ, 1998. – 228 с.
9. Зименков Р.И. Новые тенденции в зарубежной деятельности американских транснациональных корпораций // Российский внешнеэкономический вестник. – 2009. – № 8. – С. 11–24.
10. Экономика знаний / отв. ред. В.П. Колосов. – М.: Инфра-М, 2008. – С. 152.
11. Милль Дж. Ст. Основы политической экономии: пер. с англ. – М.: Прогресс, 1980. – Т. 1. – С.319.
12. Бюллетень иностранной коммерческой информации. – 2011. – №26, 27.

S. Grudina,

Ph.D. in economics, associate professor,
the Kazan (Volga) Federal University

С. Грудина,

кандидат экономических наук, доцент,
Казанский (Приволжский) федеральный университет

МУЛЬТИПЛИКАТИВНЫЙ ЭФФЕКТ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье анализируется логическая цепь мультипликативного эффекта инновационной деятельности, определяющая конкурентоспособность предприятий. Выявлено, что важной и требующей решения проблемой является имитационный характер российской инновационной системы, ориентированной на заимствование готовых технологий. Установлено, что активность субъекта в производстве инноваций определяется способностью к изменениям, адаптации в краткосрочном периоде развития к трансформировавшимся условиям внешней или внутренней среды. Активизация мультипликативного эффекта инновационной деятельности заключается в повышении эффективности инновационных преобразований.

The paper analyzes the logical chain multiplier effect of innovation in the competitiveness of enterprises. Revealed that an important problem to be solved and is imitation of the Russian innovation system focused on borrowing the existing technologies. Found that the activity of the subject in the production of innovation in the ability to change, to adapt the short-term development to transform the conditions of the external or internal environment. Activation of the multiplier effect of innovation is to increase efficiency of innovation.

Мультипликативный эффект инновационной деятельности как зарубежных, так и российских предприятий включает в себя обязательное выполнение условий технологической конвертации: знания – инновации – технологическое превосходство – конкурентные преимущества – стратегия и стратегическое управление компанией – высокий рейтинг в глобальной конкуренции. Эта логическая цепь не подвергает сомнению важность информации и знаний как ключевых ресурсов, влияние инноваций на успех в конкурентной борьбе. Способность субъекта производить инновации включает в себя также способность к

изменениям, адаптации в краткосрочном периоде развития к изменившимся условиям внешней или внутренней среды. Сложившиеся парадигмы эффективности инноваций подвергаются пересмотру. Как совместить инновационные факторы с требованиями времени и выработать новую, способствующую устойчивому развитию национальной экономики систему? Мы живем в период формирования уникальной эпохи управления инновационными знаниями и нового понимания управления глобальными компаниями, когда менеджмент знаний, инновационный, технологический и стратегический менеджмент, управление патентной активностью приобретают актуальность. Можем ли мы уже сегодня выявить, за какими отраслями будущее конкурентоспособной национальной экономики?

Исходя из анализа трендов патентной активности и затрат на НИОКР, можно прогнозировать, что наиболее наукоемкие отрасли (биотехнология, программное обеспечение, медицина) будут лидировать в наступившем столетии. Анализ доли 10 наиболее активных в патентовании фирм в каждом отраслевом сегменте показывает, что они улучшают свои позиции по отношению к остальным компаниям. Таким образом, во всех сегментах развивающейся инновационной инфраструктуры более 50% патентов получено фирмами, входящими в десятку лидеров по размерам инвестиций в НИОКР. Сложившаяся динамика свидетельствует о том, что инновации стремительно захватывают место первостепенного инструмента технологического, экономического доминирования компаний как на внутреннем, так и на внешнем рынке. И этот процесс требует эффективного управления, грамотной корректировки отклонений в состоянии неустойчивости. Эффективное управление инновациями является основополагающим фактором устойчивого развития национальной экономики.

Обратимся к анализу роли инноваций в системе устойчивого развития, рассмотрим тенденции и закономерности формирования национальных инновационных систем и инновационных систем развитых стран за 2009–2011 гг. Создание эффективно функционирующей инновационной системы России, поддерживающей устойчивое развитие национальной экономики, включает решение основных проблем устойчивого развития страны, ключевые из которых связаны с повышением эффективности инновационного трансферта, воспроизводством человеческого капитала. Особое внимание уделяется инновационной активности среднего класса как важнейшему ресурсу устойчивого развития страны и носителю инновационной активности.

Важной и требующей решения проблемой является имитационный характер российской инновационной системы, ориентированной на заимствование готовых технологий. При этом наиболее многочисленный в России (34,3%) тип пассивных технологических заимствований находится на грани исчезновения в экономически развитых странах Европы (около 5–6%). Кроме количественного отставания российских компаний по уровню инновационной активности, есть еще и значительные структурные проблемы в организации управления инновациями на уровне фирм. По показателю «способность компаний к заимствованию и адаптации технологий», рассчитанному Всемирным экономическим форумом, Россия в 2009 г. находилась на 41 месте из 133 – на уровне таких стран, как Кипр, Коста-Рика, ОАЭ. Проблема низкого уровня инновационной активности России усугубляется низкой отдачей от реализации технологических инноваций. Рост объемов инновационной продукции в 1995–2009 гг. составил 34%, что не соответствует темпам увеличения затрат в том же периоде. Если в 1995 г. на рубль инновационных затрат приходилось 5,5 рубля инновационной продукции, то в 2009 г. этот показатель снизился до 2,4 рубля¹. В качестве одного из важных факторов необходимо также отметить общий низкий уровень затрат на НИОКР. Расходы на них в 2008 г. в России

оцениваются в 1,04% ВВП. Для сравнения: расходы на НИОКР в Китае составили 2,3% ВВП, в США – 3,44% ВВП².

В период кризиса (2008–2010 гг.) произошло сокращение объемов финансирования НИОКР, однако интенсивность затрат на инновации крупнейших компании, наоборот, возросла. По данным консалтинговой компании BOOZ, затраты на 1000 крупнейших корпораций мира НИОКР в 2010 г. по отношению к 2009 г. сократились на 3,5%, однако средняя интенсивность затрат выросла с 3,45% до 3,75%. Согласно исследованию рейтингового агентства «Эксперт РА», до кризиса объем расходов на НИОКР в выручке из рейтинга «Эксперт 400» составлял около 0,5%, что в 4–6 раз ниже, чем у зарубежных компаний. Например, отношение расходов ОАО «Северсталь» на НИОКР к выручке компании в 2009 г. составило 0,06%. В то же время аналогичный показатель металлургической компании ArcelorMittal (Люксембург) составил 0,6% (что в 10 раз больше Nippon Steel (Япония) – 1%, Sumitomo Metal Industries (Япония) – 1,2%, POSCO (Южная Корея) – 1,3%, OneSteel (Австралия)³.

В России эффективное управление инновациями, формирование национальных инновационных систем, способствующих устойчивому развитию национальной экономики, включает 5 направлений модернизации, т.е. инновационные проекты крупного бизнеса разделены на 4 приоритетных направления⁴:

1. Энергосбережение.
2. Ядерные технологии.
3. Медицинские технологии.
4. Стратегические информационные технологии.

Таким образом, конкурентоспособность российских предприятий во многом определяется соответствием приоритетному направлению развития: для России, где участие государства в экономике велико, одним из дей-

¹ URL: <http://www.raexpert.ru>

² Poeschat, OECD Main Science and Technology Indicators, May 2010. – URL: <http://www.raexpert.ru/researches/expert-inno>

³ The 2010 EU Industrial R&D Investment Scoreboard. – URL: http://iri.jrc.es/research/docs/2010/SB2010_final_report.pdf

⁴ Рейтинговое агентство ЭКСПЕРТ РА. – URL: <http://www.raexpert.ru/researches/expert-inno/part1/>

ственных рычагов влияния на инновационную активность является активизация инноваций в компаниях с государственным участием. Запуск инновационных процессов в крупных компаниях позволит мультипликативному эффекту инновационных преобразований сформировать желаемую среду устойчивого развития национальной экономики.

Инновационная модель производства наукоемкого продукта находится в тесной связи с образовательной деятельностью. Здесь наряду с положительными тенденциями наблюдается ряд проблем. Главная проблема российского образования в его производственном аспекте заключается в том, что оно занимает нишу «социальной сферы», не имеющей статуса производственной отрасли. И пути синергии, ведущие к инновационным прорывам, фиксируются на стадии формирования. Но здесь мы сталкиваемся со следующей, логичной проблемой – конкуренция в нерыночном секторе образовательных услуг. Если предположить, что университеты – это корпорации, составляющие часть рыночной экономики, производящие как частные, так и общественные блага, то механизм конкуренции выявляется. Производимая в сфере образования реформа направлена на создание конкуренции. У этой реформы много оппонентов, но она является лишь первым шагом на пути создания эффективного рынка образования, и как производной от него, рынка инноваций. Ее реализация необходима, но не исчерпывает в полной мере условий приближения к конкуренции, именуемой «совершенной».

Рассмотрим положительные тенденции формирования предпосылок эффективности инвестиций в инновационные предприятия и научно-исследовательские организации. В настоящий момент в России насчитывается около 4,5 тыс. организаций государственных и негосударственных форм собственности, занимающиеся научными исследованиями. Общая численность работающих на этих предприятиях превышает 900 тыс. человек, почти половина из них занимаются исключительно научной деятельностью. Российские вузы ожидают стимулирующие средства в размере 12 млрд руб. на научно-исследовательскую деятельность, 8 млрд руб. на поддержку малых инновационных предприятий при учеб-

ных заведениях и 19 млрд на поддержку совместных проектов вузов и организаций, связанных с высокотехнологичным производством. Данные основаны на постановлениях правительства, направленных на поддержку научной и научно-практической деятельности в ведущих российских вузах. Что касается государственных субсидий на поддержку кооперации российских вузов и организаций, реализующих проекты по созданию высокотехнологичных производств, то они составляют 19 млрд рублей. Отметим, что максимальный объем субсидии – 100 млн руб. в год, а важное условие выделения – победа на конкурсе проектов, в первую очередь инновационных. Следующее условие получения финансовой поддержки – наличие собственных средств в объеме не менее 50%. Заявки для получения финансирования смогут подавать производственные центры, предприятия, что может обеспечить гарантированность внедрения научных разработок в производственный процесс. Это важное, но не достаточное условие активизации инновационной деятельности.

Разработаны проекты, ориентированные на привлечение в вузы перспективных, талантливых научных сотрудников, ученых, а также система грантов в размере до 150 млн рублей. Целевое назначение каждого гранта – проведение научных исследований и разработок. Следует отметить, что гранты будут перечисляться не ученым, а вузам, в которых исследователи планируют проводить научно-исследовательскую работу. Полученные средства вузы будут расходовать только с утверждения ученого, руководителя проекта. Следующий шаг – поддержка малых инновационных предприятий, основанных на базе высших учебных заведений. Бюджетные деньги выделяются на основе конкурса и могут быть направлены на создание при вузах инновационно-технологических центров, технопарков, лабораторий и других объектов инновационной инфраструктуры¹.

Высшие учебные заведения, на базе которых создаются инновационные предприятия, могут стать основой формирования нового класса конкурентоспособных, устойчиво развивающихся предприятий, что чрезвычайно

¹ URL: <http://sci-innov.ru/>

актуально для российской экономики на настоящем этапе.

Эффект инновационной деятельности таких предприятий с точки зрения конкурентоспособности может включать три аспекта. Первый аспект связан с повышением конкурентоспособности продукта, разработанного и предлагаемого для продажи. Устранение «пропасти» между наукой и бизнесом создаст конкурентные преимущества российским предприятиям на ближайшую перспективу. Второй аспект связан с изучением и формированием новых «высоких» потребностей, то есть потребностей в использовании и воспроизводстве высоких технологий, достижений научно-технического прогресса. Этот процесс может занять от 5 до 10 лет и призван обеспечить граждан конкурентными преимуществами на отдаленную перспективу. И третий, важнейший аспект связан с непосредственным повышением эффективности производства. Следствием синергетического эффекта трех взаимообусловленных процессов является повышение конкурентоспособности российских предприятий. Конкурентоспособность наукоемкой товарной массы трансформируется в конкурентоспособность отдельных предприятий.

Мировой опыт и опыт социально-экономического развития российской экономики в последние десятилетия подтверждает, что при решении задач повышения конкурентоспособности национальных предприятий альтернативы инновационному пути развития просто не существует. Положительные тенденции в активизации инновационных систем в крупных российских компаниях, согласно прогнозам, позволят мультипликативному эффекту инновационных преобразований сформировать конкурентные преимущества российских предприятий и желаемую среду устойчивого развития национальной экономики.

Таким образом, мы пришли к выводу о том, что активизация мультипликативного эффекта инновационной деятельности заключается в повышении эффективности инновационных преобразований. Установлено, что для устранения «имитационного характера» конкурентоспособности российских предприятий, компенсации негативного влияния импорта технологий на экономическую динамику, включая ввоз наукоемкого оборудования, удельная эффективность инноваций должна в 5–6 раз превышать соответствующие отечественные технологии.

G. Gabdullina,

Ph.D. in economics, associate professor of economics and management, the Institute of Information Technology and Telecommunications in Nizhnekamsk, the Kazan State Technical University named after A.N. Tupolev – KAI

G. Haziahmetova,

Ph.D. in economics, associate professor of engineering management, the Kazan State Power Engineering University

Г. Габдуллина,

кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономики и менеджмента» ФГБОУ ВПО «Нижнекамский институт информационных технологий и телекоммуникаций Казанский национальный исследовательский технический университет им. А.Н. Туполева - КАИ»

Г. Хазиахметова,

кандидат экономических наук, доцент кафедры «Инженерного менеджмента» ФГБОУ ВПО «Казанский государственный энергетический университет»

РАЗВИТИЕ КРУПНЕЙШИХ РЕГИОНАЛЬНЫХ ХОЛДИНГОВ (НА ПРИМЕРЕ ВХОЖДЕНИЯ ОАО «НИЖНЕКАМСКШИНА» В СОСТАВ ХОЛДИНГА «ТАТНЕФТЬ»)

В статье на основе сравнительного анализа результатов производственно-сбытовой и инвестиционной деятельности ОАО «Нижнекамскшина» за 2000-2011гг. дана оценка экономической целесообразности и эффективности его вхождения в группу компаний ОАО «Татнефть».

Ключевые слова: корпоративный анализ, сбытовая и инвестиционная деятельность, экономическая деятельность.

В настоящее время растет количество вертикально интегрированных структур, подобных ОАО «Татнефть» и ОАО «Таиф», которые более чем наполовину обеспечивают бюджет РТ денежными ресурсами и рабочими местами, а также определяют производственную, инновационную и инвестиционную активность отечественной промышленности. В то же время описанные в экономической литературе позитивные эффекты от их функционирования на практике имеют противоречивое толкование. В этой связи исследовательский интерес возникает по отношению к вопросу об эффективности вхождения ОАО «Нижнекамскшина» в состав группы компаний ОАО «Татнефть», которая объединяет нефтегазодобывающие, нефтегазоперерабатывающие и нефтехимические производства, компании по реализации нефти, газа, нефтегазопродуктов и нефтехимии, а также блок сервисных структур. Диагностику указанного вопроса видится целесообразным провести по следующему алгоритму:

1. Дать историческую справку вхождения ОАО «Нижнекамскшина» в состав холдинга.

2. Провести анализ динамики инвестиций в воспроизводство основных фондов ОАО «Нижнекамскшина».

3. Представить результат диагностики изменения финансового состояния предприятия и результатов его финансово-хозяйственной деятельности.

Итак, первое. ОАО «Нижнекамскшина» вошло в состав ОАО «Татнефть» в 2000 году после реализации ему госпакета акций предприятия в целях его финансового оздоровления. Для оптимизации управления предприятиями ОАО «Татнефть», объединенных технологической цепочкой производства конечного изделия, предприятия были объединены в нефтехимический комплекс под руководством управляющей компании «Татнефть-Нефтехим». Сегодня в составе комплекса ОАО «Нижнекамскшина», ООО «Нижнекамский завод грузовых шин», ООО «Нижнекамский завод цельнометаллокордных шин», ОАО «Нижнекамский завод технического углерода», ОАО «Нижнекамский механический завод», ЗАО «Ярполимермаш-Татнефть», ООО «Торговый дом «Кама», ООО «Татнефть-Нефтехимснаб», ООО «Научно-технический центр «Кама», ООО «Энергошинсервис» (рис. 1).

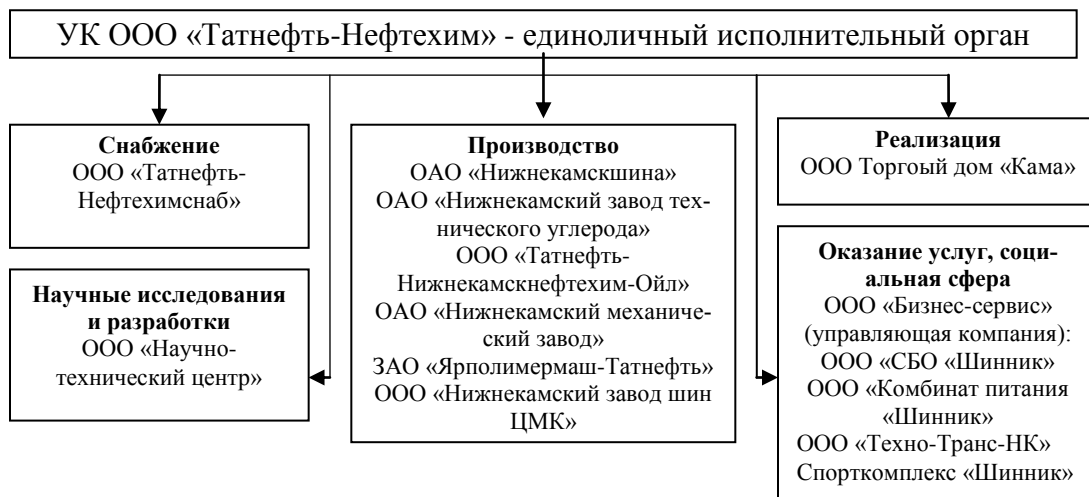


Рис. 1. Структура НХК ОАО «Татнефть»

В то же время структурные подразделения ОАО «Нижнекамскшина», в частности вспомогательные цеха, управление общественного питания, совхоз «Шинник», спорткомплекс, ООО «НЗГШ» были выведены из его состава в целях организации взаимодействия с ними по принципу аутсорсинга.

С включением ОАО «Нижнекамскшина» в состав нефтехимического комплекса ОАО «Татнефть» функции, состоящие в обеспечении сырьем и реализации продукции, были переданы предприятиям в составе комплекса. Основным поставщиком сырья для ОАО «Нижнекамскшина» стало ДООО «Татнефть-Нефтехим», на долю которого в 2000 году приходилось 33,5% поставок, а с 1.07.2001г. – 100%. Согласно постановлению правительства РТ на основные виды сырья, поставляемые для ОАО «Нижнекамскшина» от ОАО «НКНХ» и ОАО «НГТУ», были установлены фиксированные цены. Однако поставки производились через посредника ДООО «Татнефть-Нефтехим» с применением наценки от 2 до 30 процентов. Поскольку в структуре себестоимости наибольший удельный вес имеют затраты на сырье и материалы (около 70%), использование таких наценок привело к резкому повышению себестоимости продукции в целом.

Оставшиеся 30% затрат, в состав которых входят стоимость приобретения топлива и

энергии, амортизация и затраты на оплату труда, были подконтрольны ОАО «Нижнекамскшина», но возможность их сокращения ставится под сомнение. Это обусловлено следующими обстоятельствами. Во-первых, большая часть основных фондов имеет 100-процентный износ, следовательно, экономия по статьям «Услуги промышленного характера» и «Вспомогательные материалы» видится невозможной. Во-вторых, цены на энергоресурсы контролируются государством в лице тарифного комитета и также не зависят от ОАО «Нижнекамскшина». Остаются статьи «Затраты на оплату труда» и «Прочие расходы», размер первой из которых может быть сокращен путем повышения норм труда (средний процент выполнения нормы выработки по некоторым участкам в 2000 году достигал 180%), либо за счет снижения штатной численности персонала; размер второй – за счет уменьшения расходов на обучение персонала и мероприятий по обеспечению экологической безопасности и охраны труда. Вследствие реализации указанных резервов в 2000 году были пересмотрены нормы труда, что привело к сокращению численности персонала ежегодно в среднем на % (табл.1) и снижению затрат на оплату труда.

Таблица 1

Среднесписочная численность персонала ОАО «Нижнекамскшина»
за 2000–2011 годы

Показатели	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Численность персонала, всего	14092	14520	14325	14125	13233	11709	10779	10556	10193	9964	7722	5654
В том числе												
- РСС	1729	1842	1920	2122	1988	1802	1685	1597	1579	1579	663	605
- рабочие	12363	11452	11236	12003	11245	9907	9094	8959	8614	8385	6491	5049

Таким образом, первыми результатами вхождение в состав группы компаний «Татнефть» для ОАО «НКШ» стали:

- повышение себестоимости продукции;
- сокращение численности персонала;

выпускающее резиновые смеси на качественно новой основе, что позволило реализовать полный цикл производства легковых и легкогрузовых шин по технологии фирмы «Пирелли» (рис.2).

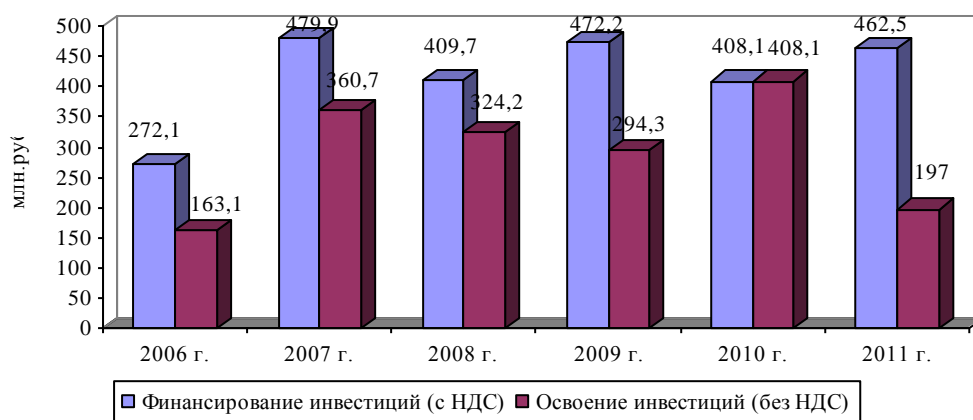


Рис. 2. Динамика финансирования и освоения инвестиций в ОАО «Нижнекамскшина» в 2006–2008 гг.

- отсутствие возможности влиять на снижение затрат на производство продукции и увеличение результатов производственной деятельности предприятия.

Второе. За последние 11 лет для развития шинного комплекса «Татнефть» инвестировала более 1 млрд долларов: в 2001 году началась реконструкция легкового потока ЗМШ; в соответствии с программой стратегического развития предприятия была закуплена лицензия на новую технологию фирмы «Пирелли»; в 2004 году организовано и принято в эксплуатацию, а в 2006 году выведено на проектную мощность производство легковых радиальных шин (ПЛРШ); в 2007 году введено в эксплуатацию новое подготовительное производство,

несмотря на финансирование инвестиций в обновление основных фондов ОАО «Нижнекамскшина», значение коэффициента их изношенности остается на высоком уровне (табл. 2), что определяет наличие недостатков в управлении инвестиционной деятельностью предприятия и негативно сказывается на качестве производимой продукции, её себестоимости и объемах экспорта.

Основными проблемами в функционировании существующей системы управления инвестициями являются:

1) дефицит денежных средств предприятия и, как следствие, остаточный принцип формирования источников финансирования инвестиций, лимитированных, как правило,

Таблица 2

Анализ состояния основных средств

Показатели	На 01.01.06	На 01.01.07	На 01.01.08	На 01.01.09	На 01.01.10	На 01.01.11
Коэффициент изношенности ОПФ	0,676	0,686	0,698	0,684	0,698	0,757
в т.ч. активной части	0,850	0,855	0,866	0,832	0,822	0,878
Коэффициент обновления ОПФ	0,030	0,026	0,020	0,076	0,050	0,242
в т.ч. активной части	0,042	0,031	0,027	0,099	0,058	0,287
Коэффициент выбытия ОПФ	0,028	0,018	0,019	0,014	0,015	0,015
в т.ч. активной части	0,018	0,021	0,024	0,018	0,011	0,018

величиной амортизационных отчислений. Это приводит к необходимости корректировки программ модернизации и недостаточно эффективному вложению средств;

2) краткосрочное планирование инвестиций (не более одного года) не учитывающее начатые в предыдущем периоде мероприятия, что влечет за собой неэффективное использование финансовых ресурсов и отодвигает срок ввода объектов в промышленную эксплуатацию;

3) жесткость алгоритма формирования и корректировки инвестиционной программы предприятия;

4) нечеткость распределения зоны ответственности между ОАО «Нижнекамскшина» и управлением капитального строительства ООО «УК «Татнефть-Нефтехим» в части контроля исполнения договорных обязательств подрядчиками, планирования деятельности в области капитального строительства и реконструкции зданий и сооружений;

5) содержание инвестиционной программы предприятия в большей степени связано с проведением капитальных ремонтных работ – «модернизацией». Это говорит о том, что холдинговая группа предприятий «Татнефть» не делает ставки на ОАО «Нижнекамскшина» как на перспективный сегмент производственно-сбытовой деятельности.

Указанные проблемы создают сложности в принятии инвестиционных решений; приводят к нерациональному использованию имеющихся ресурсов; снижают отдачу от инвестиционных проектов; обуславливают серьезные риски для дальнейшего развития комплекса и обновления ассортимента и улучшения качества продукции.

Третье. За период с 2000 по 2011 годы стоимость имущества общества увеличилась с 5936,2 тыс. руб. до 7429,3 тыс. руб., темп роста составил 125,2%. Имущество ОАО «Нижнекамскшина» в большей степени представлено внеоборотными активами, а именно основными средствами, доля которых составила 54,2% в 2000 году и 39,7% в 2011 году (табл. 3).

Рост удельного веса оборотных активов в составе имущества предприятия с 43,8% в 2000г. до 55,4% в 2011г. объясняется увеличением размера дебиторской задолженности ООО «ГД «Кама» (в связи с отменой давальческой схемы работы) и задолженности ООО «НЗГШ». Такая динамика определяет факт отвлечения денежных средств из оборота предприятия и негативно сказывается на изменении размера его кредиторской задолженности, доля которой с 2000 по 2011 годы увеличилась с 52,8% до 97,1%, определив высокую зависимость предприятия от внешних кредиторов, в частности от ОАО «Татнефть». Соотношение собственных и заемных средств 2,9% : 97,1%, сложившееся в 2011г., говорит о финансовой неустойчивости предприятия. Оценка показателей платежеспособности (ликвидности) предприятия позволила сделать вывод об отсутствии у него возможности своевременно и в полном объеме отвечать по своим обязательствам перед внешними кредиторами (табл. 4).

Таблица 3

Динамика состава и структуры имущества ОАО «Нижекамскшина» и источников его финансирования за 2000–2011 годы, тыс. руб.

Показатели	2000 год	2001 год	2002 год	2003 год	2004 год	2005 год	2006 год	2007 год	2008 год	2009 год	2010 год	2011 год
Основные средства и незавершенное строительство	3215,4	2992,3	2982,7	3066,1	3128,5	2871,6	2679,5	2770,7	2828	3016,3	3071,7	2947,9
в % к стоимости имущества	54,2	47,9	49,8	51,8	47,1	40,1	60,7	63,1	59,1	69,8	63,7	39,7
Долгосрочные финансовые вложения	113,2	17,3	17,3	22,3	30,6	22,5	20,4	16,8	15,1	14,5	37,6	30,4
в % к стоимости имущества	1,9	0,3	0,3	0,4	0,5	0,3	0,5	0,4	0,3	0,3	0,8	0,4
Оборотные и прочие активы	2601,2	3233,5	2988,4	2775,3	3448,6	4228,7	1520,1	1410,7	1752,0	1238,4	1660,6	4119,3
в % к стоимости имущества	43,8	51,8	49,9	46,9	51,9	59,1	34,4	32,1	36,6	28,7	34,5	55,4
Собственный капитал	2801,8	957,8	511,0	578,0	1161,4	1099,6	1048,3	1003,6	817,5	747,6	545,3	219,1
в % к стоимости имущества	47,2	15,3	8,5	9,8	17,5	15,4	23,7	22,8	17,1	17,3	11,3	2,9
Заемный капитал (текущий и долгосрочный)	3134,4	5286,7	5479,3	5343,1	5484,7	6053,1	3367,3	3390,5	3965,1	3572,3	4273,3	7210,2
в % к стоимости имущества	52,8	84,7	91,5	90,2	82,5	84,6	76,3	77,2	82,9	82,7	88,7	97,1
Баланс	5936,2	6244,5	5990,3	5921,1	6646,1	7152,7	4415,6	4394,1	4782,6	4319,9	4818,6	7429,3

Таблица 4

Анализ финансовой устойчивости и платежеспособности
ОАО «Нижекамскшина» за 2000–2011 годы

Показатели	2000 год	2001 год	2002 год	2003 год	2004 год	2005 год	2006 год	2007 год	2008 год	2009 год	2010 год	2011 год
Показатели финансовой устойчивости												
Коэффициент автономии	0,44	0,2	0,09	0,1	0,17	0,15	0,24	0,23	0,17	0,17	0,11	0,03
Коэффициент маневренности	-0,26	-1,01	-4,84	-4,4	-1,75	-1,66	-1,76	-1,98	-2,7	-3,3	-4,96	-13,7
Коэффициент собственных оборотных средств	-0,27	-0,24	-0,8	-0,9	-0,59	-0,43	-1,2	-1,4	-1,3	-2,2	-1,7	-0,7
Показатели платежеспособности												
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,02	0,008	0,04	0,007	0,01	0,001	0,0006	0,0004	0,0001	0,009	0,005	0,002
Коэффициент быстрой ликвидности	0,3	0,36	0,29	0,24	0,3	0,38	0,24	0,22	0,28	0,43	0,25	0,1
Коэффициент текущей ликвидности	0,84	0,73	0,58	0,5	0,67	0,74	0,5	0,47	0,48	0,64	0,54	0,41

Таблица 5

Динамика финансовых показателей
ОАО «Нижекамскшина» за 2000–2011 годы, тыс. руб.

Показатели	2000 год	2001 год	2002 год	2003 год	2004 год	2005 год	2006 год	2007 год	2008 год	2009 год	2010 год	2011 год
Товарная продукция, тыс. шт.	9507,7	9701,7	9837,7	10586,5	11166,2	11417,9	12206,2	12414,9	11877,0	9432,80	10951,90	9855,5
Товарная продукция, млн руб.	7438,0	7758,0	7929,4	9758,9	12274,9	14794,8	5342,0	6222,6	7330,70	6752,40	7585,88	22342,0
Выручка от реализации продукции, товаров, млн руб.	6466,3	7974,9	8296,5	10260,6	12385,8	14918,7	5426,0	6324,5	7409,20	6879,70	7792,32	23765,5
Себестоимость реализованной продукции, товаров, работ и услуг, млн руб.	5789,7	7863,7	7864,6	9472,4	11318,2	13784,7	4899,4	5781,1	6899,60	6486,90	6455,10	21704,7
Коммерческие расходы	228,0	225,9	-225,9	-225,0	-438,5	544,0	66,2	-	-	-	-	801,1
Прибыль (убыток) от реализации, млн руб.	448,6	-114,7	206,9	563,2	629,1	590,1	460,5	543,4	509,60	392,80	249,60	249,6
Чистая прибыль, млн.руб.	282,7	-449,7	-449,7	-454,4	591,4	-51,3	-39,9	-34,6	-183,40	-98,50	-199,95	-325,0
Затраты на 1 рубль реализованной продукции, коп.	93,1	101,4	97,5	94,5	94,9	96,0	91,5	91,4	93,1	94,3	82,8	94,7
Рентабельность продаж, %	6,9	2,6	2,5	5,5	5,1	4,0	8,5	8,6	6,9	5,7	3,2	1,1
Численность персонала, чел.	14092	14520	14325	14125	13233	11709	10779	10556	10193	9964	7722	5654

Источником финансовых проблем предприятия стали результаты его производственно-хозяйственной деятельности, которые представлены в таблице 5.

В связи с влиянием инфляции и структурных преобразований на показатели, имеющие стоимостную оценку, корректным является проведение оценки по значениям показателей объема товарной продукции в натуральном измерении, чистой прибыли и рентабельности.

Итак, согласно представленным в таблице данным, наибольший объем товарной продукции ОАО «Нижекамскшина» приходился на 2007 год – 12 206,2 тыс. шт. Дальнейшая динамика значений указанного показателя стала результатом мирового финансово-экономического кризиса 2008г. и отделения

завода грузовых шин из состава ОАО «Нижекамскшина» в 2011 году.

Значение показателя чистой прибыли имело нисходящую динамику: за 2000 год ОАО была получена чистая прибыль в сумме 282,7 млн руб., но начиная с 2001 года по 2011г. деятельность предприятия убыточна. О снижении эффективности деятельности предприятия свидетельствует также динамика показателя рентабельности продаж, значение которого колеблется от 6,9% в 2000 году до 1,1% в 2011 году.

Углубленный анализ эффективности включения ОАО «Нижекамскшина» в состав группы компаний «Татнефть» приводит к следующим умозаключениям: во-первых, предприятие ограничено в возможности влиять на

сокращение себестоимости производимой продукции и разработку мер по совершенствованию оперативной деятельности; во-вторых, планирование финансовой, инвестиционной и производственной деятельности осуществляется в рамках политики холдинга, которая не ориентирована на развитие предприятия в долгосрочной перспективе; в-третьих, несмотря на реальную возможность увеличения выпуска товарной продукции, объем ее производства напротив, сокращается, что, в свою очередь, приводит к ухудшению финансовых результатов.

Литература

1. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.shinakama.tatneft.ru>
2. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.tatneft.ru>

Е. Krotkova,
the assistant of the department of management
in Kazan State University branch
in Naberezhnye Chelny

Е. Кроткова,
ассистент, филиал Казанского (Приволжского)
федерального университета в
г. Набережные Челны

РЕАЛИЗАЦИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОГО МЕХАНИЗМА РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

В экономической науке следует различать понятия «экономика» и «хозяйство». Экономике можно рассматривать как частный случай хозяйства, как саму жизнь, взятую по преимуществу со стороны ее созидательной деятельности. Хозяйство охватывает все виды производственно-созидательной деятельности, а экономика включает в себя только самоосупаемую сферу хозяйствования, т.е. товарную и рыночную. Хозяйство – это не только производство и потребление, но еще и культура. Этот функциональный подход заложен в «Философии хозяйствования» Ю.М. Осипова.

Определяя различия между хозяйственным и экономическим механизмом следует обратиться к существующим трактовкам этих понятий. Экономический механизм связан с первичными производственными отношениями стадии «производство». Первичные производственные отношения испытывают воздействие конкретных особенностей того или иного состояния производственных сил, их конкретно-исторических и региональных вариантов в рамках некоторого качественно обособленного типа. Результатом такого воздействия и различных видов взаимного влияния первичных производственных отношений являются достижение соответствующего уровня социально-экономического развития. Этот уровень воплощается в экономическом механизме [4].

В свою очередь, под хозяйственным механизмом понимается единая структурно-функциональная система связей и отношений, со свойственными ему формами и методами воздействия на процесс воспроизводства [Современный экономический словарь, Беляев В.В, Осипов Ю.М.].

Хозяйственный механизм нельзя рассматривать в отдаленности от первичных производственных отношений. В экономическом процессе хозяйственный механизм – это те же

самые первичные производственные отношения. Объективные основы хозяйственного механизма, являющиеся предпосылкой производственной деятельности общества, находятся в рамках системы экономических отношений, а следовательно, в рамках сферы деятельности экономических законов. Объективно существующий хозяйственный механизм представляет собой результат действия и взаимодействия экономических законов, при этом он (хозяйственный механизм) не просто результат, а исходный пункт реализации самих экономических законов, следовательно, является условием деятельности общества, направленной на сознательное использование экономических законов [4].

Многие авторы (Храпунов В.В. «Региональные аспекты экономической реформы в Казахстане», Проклин А.Н. «Хозяйственный механизм интегрированной формы экономической системы: вопросы теории») понятия «экономический механизм» и «хозяйственный механизм» используют как синонимы, не проводят различия между ними. Однако еще К.Маркс предостерегал от ошибочного подхода к проблеме хозяйственного механизма, когда происходит смешение и отождествление категорий, отражающих разные уровни движения системы производственных отношений.

В то же время, с точки зрения управления экономикой региона, система государственного регулирования экономики имеет собственный экономический механизм. Материально-вещественной основой этого механизма выступают предприятия и организации, находящиеся в собственности региональных властей.

С точки зрения экономического процесса система государственного регулирования экономики находится в хозяйственном механизме. Так как использование инструментов и методов государственного регулирования экономики происходит именно на стадиях вос-

производственного процесса, а именно: распределения, обмена и потребления. При этом стадия потребления может рассматриваться не только как завершающая стадия, но и как промежуточная.

Существуют трактовки, придающие экономическому механизму более широкий смысл, когда под экономическим механизмом понимается система инструментов воздействия на экономические процессы, сочетающая саморегулирование деятельности хозяйствующих субъектов с регулирующими функциями государства [Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б., Полянский А., Соловьев М.]. Видимо, под регулирующими функциями государства могут быть заложены достаточно широкие сферы взаимодействия между государством и предприятиями.

Это позволяет вводить понятие экономического механизма государственного регулирования, экономического механизма территориального развития и т.д., что раскрывает экономические отношения разных субъектов. Но вместе с тем нужно понимать, что государственное регулирование – понятие гораздо более широкое, нежели экономический меха-

ном, который реализуется через методы, формы и инструменты регулирования [3].

Основной проблемой и недостатком работ отечественных авторов является то, что они не показывают, как реализуется механизм государственного регулирования экономики, каким именно образом взаимодействуют его многообразные инструменты на предприятия отрасли (пожалуй, кроме ставки процента, валютного курса, обязательной нормы страхования коммерческих банков, представленных практически в каждом учебнике и учебном пособии по государственному регулированию экономики и экономической теории).

Экономика региона рассматривается как связь экономического и хозяйственного механизма. Экономический механизм включает в себя первичные производственные отношения, т.е. стадию «производство». В свою очередь, хозяйственный механизм включает процесс воспроизводства, т.е. стадии распределения, обмена и потребления. Между всеми стадиями происходит взаимосвязь. При этом все перечисленные стадии могут реализовываться как на региональном уровне, так и вне его, т.е. на государственном, международном (рис. 1).

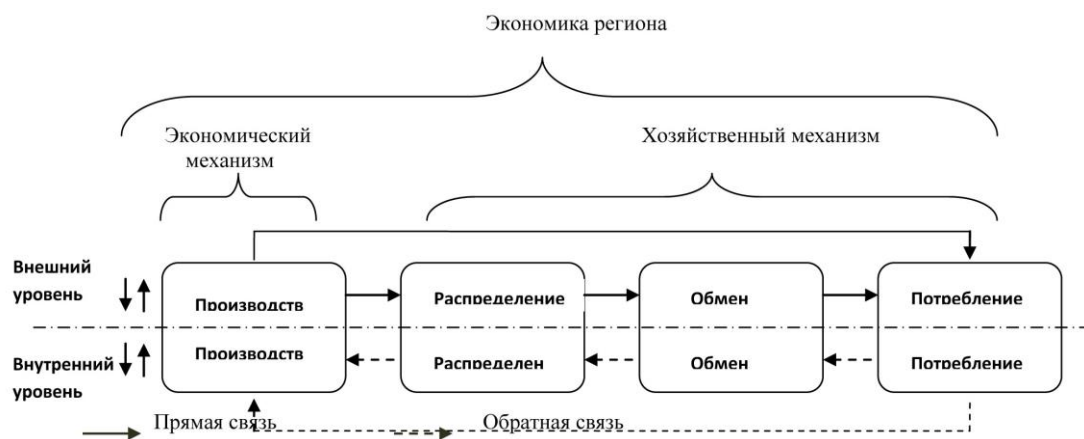


Рис. 1. Стадии экономического процесса в экономическом и хозяйственном механизмах региона

низм, поскольку оно включает в себя ряд и не-экономических административных механизмов. При этом понятие "государственное регулирование" обладает собственным механиз-

Задача государства состоит в том, чтобы сохранить и создать как можно больше добавленной стоимости в регионе, т.е. способствовать росту валового регионального продукта

(совокупность добавленных стоимостей видов экономической деятельности региона). В экономике региона реализация экономического и хозяйственного механизмов осуществляется посредством создания и функционирования инновационных структур.

приятия, действующие в следующих отраслях (таблица 1)

Таким образом, отметим, что 42,4% резидентов бизнес-инкубатора осуществляют свою деятельность в области предоставления услуг. Только 27,3% составляют предприятия, осу-

Таблица 1

Распределение резидентов бизнес-инкубатора г. Набережные Челны по видам экономической деятельности

Вид экономической деятельности	Доля резидентов, %
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	33,33
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	9,09
Транспорт и связь	15,15
Образование	3,03
Целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность	6,06
Производство транспортных средств и оборудования	12,12
Строительство	3,03
Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	3,03
Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	9,09
Производство прочих неметаллических минеральных продуктов	3,03
Производство машин и оборудования	3,03
ИТОГО	100

В настоящее время существует большое множество разнообразных форм поддержки бизнеса. Рассмотрим один из видов инновационной структуры, расположенной в г. Набережные Челны – бизнес-инкубатор. Основными задачами бизнес-инкубатора является предоставление субъектам малого предпринимательства на льготных условиях комплекса услуг и ресурсов, который включает в себя обеспечение предприятий площадями, оборудованными мебелью, оргтехникой, компьютерами, телефонами, доступом в Интернет и т.д.; концентрация всех консалтинговых услуг в едином комплексе (юридических, аудиторских, бухгалтерских и маркетинговых); обеспечение прямых коммуникаций между малым бизнесом и организациями государственной и муниципальной власти [6].

В бизнес-инкубаторе представлены пред-

ставляющие свою деятельность в приоритетных отраслях развития экономики Республики Татарстан: транспортное машиностроение, электроэнергетика, металлургическое производство.

Для определения эффективности функционирования и создания инновационной структуры проведем сравнительный анализ предприятий, работающих в приоритетных отраслях развития экономики. Для этого проведена выборка предприятий, являющихся резидентами бизнес-инкубатора г. Набережные Челны, и предприятий, осуществляющих свою деятельность в аналогичной отрасли экономики региона без соответствующей поддержки.

Для определения эффективности рассмотрим такие показатели, как

– производительность труда (П), (1.1.);

– налоговая отдача произведенной продукции (НО), (1.2.);

– доля добавленной стоимости в выручке предприятий (ДС), (1.3.).

Для расчета выделенных показателей применим следующие формулы:

$$П = О / Ч, \quad (1.1.)$$

где О – объем произведенной продукции;
Ч – число работников.

$$НО = Н / О, \quad (1.2.)$$

где Н – общая сумма налоговых платежей;
О – объем произведенной продукции (работ, услуг).

$$\text{Доля ДС} = \text{ДС} / \text{О}, \quad (1.3.)$$

где ДС – добавленная стоимость;
О – объем произведенной продукции (работ, услуг).

он достигает двухкратного увеличения. Относительно производительности труда предприятий, функционирующих в отрасли по производству автокомпонентов, данное увеличение заметно с 2008 года и с каждым годом только наращивается. Показатель темпа роста производительности труда предприятий-нерезидентов бизнес-инкубатора возрастает с каждым годом, что нельзя наблюдать у предприятий-резидентов.

В ходе анализа было выявлено, что колеблется не только средняя производительность труда в целом по каждой отрасли, но и ее индивидуальные значения для каждого предприятия, включенные в рассматриваемую совокупность. Это вызывает необходимость измерить вариацию, которая показывает различия

Таблица 2

Производительность труда резидентов и нерезидентов БИ

Показатель	2008	2009	2010	2011
Средняя производительность труда в БИ				
Производство автокомпонентов, тыс. руб.	377,29	788,90	919,91	496,11
Темп роста, %		209,09	116,61	53,93
Производство металлоконструкций, тыс. руб.	527,62	639,35	765,45	427,77
Темп роста, %		121,18	119,72	55,88
Средняя производительность труда нерезидента БИ				
Производство автокомпонентов, тыс. руб.	1064,63	1080,16	1312,80	1598,16
Темп роста, %		101,46	121,54	121,74
Производство металлоконструкций, тыс. руб.	557,33	677,62	826,11	1025,96
Темп роста, %		121,58	121,91	124,19

Сравним производительность труда предприятий, входящих в бизнес-инкубатор г. Набережные Челны и действующих самостоятельно.

Производительность труда в предприятиях, не входящих в состав бизнес-инкубатора, превышает производительность труда его резидентов. Если на начальных этапах развития предприятий в отрасли по производству металлоконструкций данный показатель отличался незначительно, на 5-6%, то в 2011 году

индивидуальных значений признака у выделенных предприятий.

Для определения колеблемости значений рассчитаем размах вариации, который показывает пределы, в которых изменяется производительность труда. Размах вариации определяется как разность между наибольшим и наименьшим значением признака:

$$R = X_{\max} - X_{\min}.$$

Полученные данные представим в таблице 3.

Из проведенных расчетов видно, что размах вариации производительности труда у предприятий - резидентов бизнес-инкубатора, занимающихся производством металлокон-

инкубатора более "устойчива", но резервов роста производительности труда больше у предприятий-нерезидентов, поскольку в случае достижения всеми предприятиями-

Таблица 3
Размах вариации изменения производительность труда резидентов и нерезидентов БИ

Показатель	2008	2009	2010	2011
Размах вариации БИ, тыс. руб.				
Производство автокомпонентов	958,50	2596,95	2898,60	421,48
Производство металлоконструкций	1120,38	1088,06	1246,36	616,29
Размах вариации не БИ тыс. руб				
Производство автокомпонентов	1879,55	1902,33	2193,07	3249,52
Производство металлоконструкций	308,85	511,91	791,56	702,49

струкций, больше, за исключением 2011 года. Однако увеличение размаха вариации наблюдается и у нерезидентов. Так в 2011 году производительность труда у резидентов бизнес-

нерезидентами бизнес-инкубатора максимальной производительности труда, величина среднего объема производства будет значительно выше, нежели у предприятий-

Таблица 4
Показатели вариации изменения производительность труда резидентов и нерезидентов БИ

	Резиденты БИ				Нерезиденты БИ			
	2011	2010	2009	2008	2011	2010	2009	2008
Среднее линейное отклонение								
Производство автокомпонентов	196,19	1040,04	951,43	340,35	852,30	684,11	587,44	499,55
Производство металлоконструкций	215,82	488,60	442,80	480,07	274,52	332,12	178,24	118,99
Дисперсия								
Производство автокомпонентов	38780,18	1464215,81	1211122,06	157783,30	1403374,64	666652,37	486036,94	445643,59
Производство металлоконструкций	63787,18	282980,70	227180,74	260350,01	104971,75	125401,04	43934,78	17056,01
Среднее квадратическое отклонение								
Производство автокомпонентов	196,93	1210,05	1100,51	397,22	1184,64	816,49	697,16	667,57
Производство металлоконструкций	252,56	531,96	476,63	510,25	323,99	354,12	209,61	130,60

резидентов. Аналогичная ситуация наблюдается и у предприятий, работающих в отрасли по производству автокомпонентов. Предприя-

инкубатора.

Проведем расчет коэффициента асимметрии, который дает возможность не только

Таблица 4

Асимметрия производительность труда резидентов и нерезидентов БИ

Коэф. асимметрии	Резиденты БИ				Нерезиденты БИ			
	2011	2010	2009	2008	2011	2010	2009	2008
Производство автокомпонентов	0,02	1,10	1,14	1,08	0,50	-0,34	-0,09	-0,21
Производство металлоконструкций	0,18	0,55	0,63	0,69	0,10	0,67	0,16	-0,50

тия-нерезиденты бизнес-инкубатора имеют значительные резервы для повышения производительности труда. Предприятия-резиденты, в свою очередь, имеют небольшой размах вариации по сравнению с нерезидентами, следовательно, их темпы роста производительности труда снижаются.

Однако размах вариации не улавливает колеблемости вариантов внутри изучаемой совокупности. Для получения обобщающей характеристики колеблемости всех вариантов совокупности рассчитаем такие показатели вариации, как:

- среднее линейное отклонение

$$L = \frac{\sum |X - \bar{X}|}{N};$$

- дисперсия

$$D = \frac{\sum (X - \bar{X})^2}{N};$$

- среднее квадратическое отклонение

$$\sigma = \sqrt{D}.$$

Полученные результаты представим в таблице 4.

Таким образом, выполненные нами расчёты показывают, что колеблемость индивидуальных значений производительности труда выше у резидентов бизнес-инкубатора, но также стоит отметить, что наблюдается колеблемость индивидуальных значений и у предприятий, не входящих в состав бизнес-

определить величину асимметрии, но и ответить на вопрос о наличии или отсутствии асимметрии в распределении признака в генеральной совокупности:

$$As = \frac{\mu_3}{\sigma^3}, \quad (1.4.)$$

где μ_3 – центральный момент третьего порядка:

$$\mu_3 = \frac{\sum (x_i - \bar{x})^3}{n}, \quad (1.5.)$$

σ – среднее квадратическое отклонение.

Полученные показатели представим в таблице 4.

Из таблицы 4 можно увидеть, что коэффициенты асимметрии в большей степени положительны, следовательно, у предприятий преобладают значения показателей производительности труда, которые больше среднего. При этом можно наблюдать тенденцию к увеличению данного показателя у нерезидентов бизнес-инкубатора, работающих в отрасли по производству автокомпонентов. Если данный показатель у этих предприятий до 2011 года был отрицательным, т.е. имел левостороннюю (отрицательную) асимметрию, то в 2011 году он значительно вырос. Относительно резидентов бизнес-инкубатора, работающих в обеих отраслях, показатели асимметрии с каждым годом снижаются, что свидетельствует о том, что доля предприятий, имеющих производи-

Таблица 5

Налоговая отдача резидентов и нерезидентов БИ

Показатель	2011	2010	2009	2008
Средняя налоговоемкость произведенной продукции в БИ				
Производство автокомпонентов, тыс. руб.	0,12	0,06	0,07	0,08
Производство металлоконструкций, тыс. руб.	0,09	0,05	0,05	0,07
Средняя налоговоемкость произведенной продукции нерезидентов				
Производство автокомпонентов, тыс. руб.	0,12	0,14	0,14	0,10
Производство металлоконструкций, тыс. руб.	0,04	0,04	0,05	0,05

тельность труда выше средней, снижается. Таким образом, можно сказать, что нерезиденты бизнес-инкубатора более заинтересованы в увеличении производительности труда своего персонала и предпринимают различные мероприятия для увеличения рассматриваемого показателя.

Сравним налоговую отдачу продукции предприятий, не входящих в состав бизнес-инкубатора, и резидентов бизнес-инкубатора.

Как видим из проведенных расчетов, величина налоговых поступлений у предприятий, не входящих в бизнес-инкубатор, занимающихся производством автокомпонентов, выше по сравнению с резидентами бизнес-инкубатора, занимающихся аналогичной деятельностью.

Относительно предприятий, занимающихся производством металлоконструкций, ситуация иная. Это может объясняться тем, что некоторые резиденты бизнес-инкубатора имеют больший объем выручки, чем «обыч-

ные» предприятия, следовательно, у них осуществляются большие налоговые отчисления. Еще одним фактором, объясняющим такое положение, служит то, что не все предприниматели в полной мере платят налоги.

Проведем расчет среднего показателя доли добавленной стоимости в выручке анализируемых предприятий. Величина добавленной стоимости рассчитывается как [7]: **ДС = выручка от продажи товаров и услуг – (сырье и материалы, покупные комплектующие изделия, полуфабрикаты + топливо, энергия, вода + прочие материальные затраты + оплата нематериальных услуг (услуги сторонних организаций, арендная плата, прочие нематериальные затраты))**

Как показывают проведенные расчеты, предприятия, функционирующие самостоятельно, занимающиеся производством автокомпонентов, имеют большую долю добавленной стоимости по сравнению с аналогичными резидентами бизнес-инкубатора. Следо-

Таблица 6

Доля добавленной стоимости в выручке резидентов и нерезидентов БИ

Показатель	2011	2010	2009	2008
Средняя доля добавленной стоимости в выручке в БИ, тыс. руб.				
Производство автокомпонентов	0,20	0,22	0,18	0,19
Производство металлоконструкций	0,26	0,24	0,20	0,19
Средняя доля добавленной стоимости в выручке в не БИ тыс. руб				
Производство автокомпонентов	0,28	0,24	0,21	0,19
Производство металлоконструкций	0,24	0,22	0,21	0,19

вательно, можно отметить, что данные компании, обладающие большей добавленной стоимостью, в данной отрасли будут конкурентоспособнее.

Предприятия, занимающиеся производством металлоконструкций, как являющиеся резидентами бизнес-инкубатора, так и не являющиеся ими, имеют практически одинаковую величину доли добавленной стоимости в выручке продукции. Поэтому они занимают одинаковый уровень конкурентоспособности в рассматриваемой отрасли.

Таким образом, проведенный анализ деятельности предприятий – резидентов и нерезидентов бизнес-инкубатора – показал, что производительность труда у нерезидентов бизнес-инкубатора выше, следовательно, увеличение выпуска продукции осуществляется меньшими затратами труда. Предприятия, занимающиеся производством автокомпонентов и являющиеся нерезидентами бизнес-инкубатора, имеют большие налоговые отчисления и большую величину добавленной стоимости по сравнению резидентами. Последний показатель характеризует уровень конкурентоспособности данных компаний, т.е. нерезиденты являются более конкурентоспособными в рассматриваемой отрасли. Следовательно, можно отметить, что предприятия, являющиеся нерезидентами бизнес-инкубатора, больше заинтересованы в развитии своих компаний и устойчивости их в отрасли.

Подводя итог проведенным сопоставлениям, можно говорить о несогласованности приоритетов социально-экономического развития региона с функционированием такого инструмента его достижения как бизнес-инкубатор г. Набережные Челны. В Республике Татарстан создана широкая система управления экономикой в виде бизнес-инкубаторов, технопарков, различных программ. Однако эффективность инструментов механизма этого управления не велика и требует повышения качества в большей степени, чем дальнейшее расширение этого инструментария.

1. Богачев Ю.С. Механизмы развития инновационной экономики в современных условиях / Ю.С. Богачев, А.М. Октябрьский, Д.А. Рубвальтер // Экономическая наука современной России. – 2009. - № 2 (45). – С.63–75.

2. Гаврилов А.И. Региональная экономика и управление: учеб. пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 239 с.

3. Государственное регулирование экономики: учеб. пособие для вузов / Т.Г. Морозова, Ю.М. Дурдыев, В.Ф. Тихонов [и др.]; под ред. Т.Г. Морозовой. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 255с.

4. Елецкий Н.Д. Основы политической экономики. – Ростов н/Д: Рост. гос. экон. акад., 1997.

5. Официальный сайт бизнес-инкубатора: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.bizinc.ru/bizinc_nch/

6. Официальный сайт органов статистики Республики Татарстан: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.tatstat.ru>

ИСТОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

V. Ermakov,Candidate of Historical Sciences, Kama State
Academy of Engineering and Economics
(Naberezhnye Chelny)**В. Ермаков,**кандидат исторических наук, доцент,
Камская государственная инженерно-
экономическая академия, г. Набережные Челны**НАБЕРЕЖНОЧЕЛНИНСКАЯ ПРИСТАНЬ В СИСТЕМЕ РОССИЙСКОЙ
ХЛЕБНОЙ ТОРГОВЛИ (XIX – НАЧАЛО XX ВЕКА)**

На протяжении XIX – начала XX века хлебная торговля являлась важнейшей формой оптовой торговли в регионе Нижнего Прикамья. В ходе ее развития формировались многомиллионные капиталы, совершенствовались формы предпринимательства, создавался рынок труда. Набережночелнинская пристань, наряду с Чистопольской, занимала важнейшее место в системе хлебной торговли, обслуживая как внутренний рынок России, так и зарубежные рынки.

The wharf of Naberezhnye Chelny was one of the largest wharf's of the Lower Kama. It played a great role in Russia's grain trade. Goods were sent to different towns of Urals and abroad. The wharf promoted to Naberezhnye Chelny's transformation into large commercial village.

Ключевые слова: хлебная торговля, судоходство, торговый оборот, торговый дом, прибыль, купечество, мельница.

Пристань при Набережных Челнах существовала уже в середине XVIII века и, таким образом, является одной из старейших пристаней Нижнего Прикамья. Подтверждением этого могут служить следующие обстоятельства. 31 мая 1769 года ученый и путешественник Н.П. Рычков проезжал через село Челны. Он обратил внимание на то, что эти места чрезвычайно удобны для судоходства:

«... весной бывает тут пристань хлебным и другим по ней (т. е. по Каме – прим. авт.) к Волге идущим судам ... Во время вскрытия вод нагружают тут суда хлебом, солью, железом и медью, которую выплавляют на заводах, находящихся близ берегов сея реки...» [1].

Отмечал наличие пристани в Набережных Челнах и А.Н. Радищев, когда возвращался из сибирской ссылки. 20 мая 1797 года судно, где

он находился, остановилось недалеко от села Челны, где его должны были загрузить хлебом. Но зерна почему-то не было: «... не было его и ниже, в Бетках» [2]. Ранним утром следующего дня судно, снявшись с якоря, отправилось дальше вниз по течению.

В первой половине XIX века значение Челнинской пристани значительно возросло. Не последнее место в этом занимало выгодное географическое положение самих Набережных Челнов, а также удобное место для захода судов в устье речки Челнинки. Прибрежная полоса земли (23,5 дес.) принадлежала Удельному ведомству и сдавалась в аренду участками для устройства пристаней, складов и паровых конторок. На противоположном правом берегу находился затон, где могли зимовать и ремонтироваться десятки паровых и непаровых судов.

Все это способствовало возрастанию экономического значения села Набережные Челны и его пристани. Данные за 1841 год свидетельствуют о больших партиях хлебных грузов (от 1500 до 13000 кулей 6-ти пудового веса), приготовленных к отправке в Нижний Новгород и Рыбинск купцами Черновым, Иконниковым, Стрельниковым, Журавлевым [3]. Грузы доставлялись в эти города на судах в основном с помощью бурлацкой тяги.

С развитием камского пароходства Челнинская пристань стала принимать пассажирские и буксирные пароходы. Главную известность пристань получила как одно из крупнейших на Каме мест заготовки, хранения, переработки и отправления хлебных грузов.

В 1858 году, например, с Челнинской пристани было отправлено в волжские города до 450 тыс. четвертей (четверть соответствовала весу в 9 пудов – прим. авт.) хлеба. К началу навигации 1860 года здесь было заготовлено

до 1359 тыс. пудов ржаной муки, 90 тыс. пудов ржи, 54 тыс. пудов гороха, 210 тыс. пудов овса и т. д. Высокий удельный вес муки в общем объеме хлебных грузов (более 70%) свидетельствует о развитой сети водяных и ветряных мельниц в районе Челнов и об их высокой производительности уже в первой половине XIX века. В частности, только водяных мельниц было 13 (4 – на р. Челнинке, 8 – на р. Мелекесе и 1 – на р. Шильне).

Вывозились хлебные грузы на баржах, буксировавшихся пароходами, а также на коноводках с несколькими подчалками. В неурожайные годы количество этих грузов уменьшалось. Например, к навигации 1861 г. на Челнинской пристани было заготовлено всего 150 тыс. четвертей хлеба. В то же время возрос объем переработки непродовольственных товаров.

Купцы, которые вели крупные торговые дела на Челнинской пристани, были, как правило, приезжими. Они прибывали сюда под Новый год и оставались до начала навигации. Уже в середине XIX века масштабами торговых операций выделялись купцы: Ушковы, Першин, Большаков, Журавлев, Фыгин, Емельянов, Рахманов, братья Туктамышевы, Антропов, Стахеев и Щербаков. Многие из них вели торговые дела через своих приказчиков. Основную прибыль купцы получали на торговле хлебом, который стекался в Челны из многих окрестных селений и даже из других губерний. Хлеб скупали у крестьян преимущественно осенью, когда на него устанавливались низкие цены. Затем в зимнее время зерно или мука хранились в амбарах, принадлежавших Удельному ведомству.

Склады были устроены Удельным ведомством на берегу Камы. Они выглядели добротно – каменные, с железными крышами. Помимо просторных помещений, некоторые склады имели еще и подвалы. Удобство складов Удельного ведомства заключалось и в том, что при Челнинской пристани постоянно находились агенты страховых компаний, а также банков, в частности, Волжско-Камского. Через них предприниматели решали вопросы страхования товаров, получения кредитов и т.д. Размещение товаров производилось за определенную плату. За хранение хлеба, например, торговцы платили Уделу по

3 коп. серебром с каждого куля.

С началом навигации товары, заготовленные на Челнинской пристани, отправлялись по назначению. Крупные купцы отправляли их на своих судах, средние и мелкие — на чужих, за определенную плату. Поскольку береговая полоса земли принадлежала Удельному ведомству, купцы арендовали необходимые им участки, устраивали там свои пароходные пристани, амбары, конторки. Так, в конце XIX века при Челнинской пристани располагались пароходные конторки торгового дома «Григория Стахеева сыновья», а также елабужских купцов А.Е. Гоголева и А.Ф. Лубягина [4].

Набережночелнинская пристань с точки зрения благоустройства, качества подъездных дорог имела целый ряд недостатков. Однако эти неудобства с лихвой компенсировались ее выгодным положением, поэтому все больше купцов связывали с пристанью свои интересы. Несомненное лидерство в торговой деятельности по-прежнему принадлежало хлебной торговле. Во второй половине XIX века среднегодовой вывоз хлебных грузов с пристани превышал 2 млн пудов.

В начале XX века хлебная торговля достигла наибольшего размаха и принесла Набережным Челнам общероссийскую известность. По крайней мере, в 38-м томе Энциклопедического словаря Ф.А. Брокгауза и И.А. Ефрона (изд. 1903 г.) можно было прочесть следующее: «Челны Бережные — село Уфимской губернии, Мензелинского уезда, пристань и затон на р. Каме. Торговый центр. Значительный отпуск хлеба, в 1900 г. отправлено 307 судов и 1 плот с грузом в 6915 тыс. пудов, разгружено 115 судов в 64 тыс. пудов...» [5].

Рост масштабов хлебной торговли был связан с увеличением валового сбора хлеба и возрастанием товарности крестьянских хозяйств. В 1902 г. валовой сбор хлеба в Мензелинском уезде составлял 10,9 млн пудов, а в 1913 г. – 23,9 млн пудов. Были в первые полтора десятилетия и неурожайные годы (1901, 1906, 1911 гг.), но это не ставит под сомнение общее увеличение производства сельскохозяйственной продукции и вывоза ее на внутренний рынок, а также на экспорт.

На территории Мензелинского уезда в начале XX века сформировалось девять ос-

новых центров скупки товарного хлеба. Из них в Шугане собиралось в среднем за год около 3 млн пудов, в Заинске – около 2,5 млн пудов, в Мензелинске – около 2 млн пудов, в Актаныше и Карамалах – до 1,5 млн пудов, в Байсарове, Поисеве, Нуркеевой, Тлянчи-Тамаке – до 1 млн пудов [6]. Почти весь собранный хлеб гужевым транспортом доставлялся в Набережные Челны. Здесь его сортировали, подсушивали, частично перерабатывали в муку и крупу.

Значительная часть выращенного хлеба поступала на внутренний и внешний рынок. Если в конце XIX века количество хлебных грузов, отправлявшихся с Челнинской пристани, обычно составляло чуть больше 2 млн пудов за навигацию, то в 1909 – 1910 годах соответствующие показатели увеличились до 10,6 – 10,9 млн пудов. Впрочем, с пристани отправляли не только хлебные грузы, но и поташ, спирт, яйца, продукцию ремесленного производства. Количество вывозимых товаров и их ценность постоянно возрастали (см. таблицу 1).

грузов. Таким образом, перед Первой мировой войной она стала крупнейшей пристанью на Нижней Каме и по объему хлебной торговли превосходила уровень ряда губернских городов России – Перми, Рязани, Костромы и др. Не слишком много она уступала и таким крупнейшим волжским пристаням, как пристани в Самаре и Саратове.

Что касается географической структуры хлебной торговли, то большой объем заготовленного хлеба с Челнинской пристани по-прежнему отправлялся в Рыбинск. В 1910 году, например, из Набережных Челнов туда было доставлено 1 млн 438 тыс. пудов грузов. Большое количество грузов шло также в Ярославль (904 тыс. пудов), Нижний Новгород (223 тыс. пудов), Городец (151 тыс. пудов), Казань (144 тыс. пудов), Астрахань (49 тыс. пудов), Кострому (46 тыс. пудов), Муром (114 тыс. пудов), Уфу (12 тыс. пудов), Пермь (93 тыс. пудов) и т. д. Набережные Челны, как видим, были тесно вплетены в систему общероссийской хлебной торговли. Немалая часть хлеба через балтийские и черноморские порты

Таблица 1

Отправление и прибытие грузов на Челнинскую пристань¹

Годы	Отправлено судов	Прибыло судов	Кол-во грузов, тыс. пудов		Ценность грузов, руб.	
			отправленных	прибывших	отправленных	прибывших
1879	68	4	3445011	1101	1720112	5352
1900	307	115	6916000	64000	2717000	117000
1913	1781	1416	12917000	1081000	7782000	2618000

На рубеже XIX – XX веков Челнинская пристань уступала в бассейне Камы по объему грузооборота и по ценности грузов только Чистопольской пристани, причем более чем в два раза. Однако бурное развитие торгово-промышленной деятельности привело к тому, что уже в 1913 году она превзошла своего конкурента и по числу отправленных и принятых судов, и по количеству, и по ценности

уходила за границу. В 1910 году в Санкт-Петербург с Челнинской пристани было доставлено 5 млн 552 тыс. пудов груза – овса, ржи, гречневой крупы [7]. Практически весь этот товар был предназначен для экспорта в страны Европы.

Прибыль в сфере хлебной торговли определялась в размере 8% от торгового оборота. Торговцы хлебными товарами имели самое

разное происхождение. Здесь были и местные, челнинские предприниматели, и торговцы из Мензелинского уезда Уфимской губернии, и из других губерний России, и даже иностранные подданные. В раскладку налогов на 1915 г. по участку, где располагались Набережные Челны, было внесено 32 предприятия по скупке хлеба. Все они имели разные капиталы и разные возможности. Наиболее крупные операции проводили торговые дома (товарищества).

Предприятия елабужских купцов Стахеевых выделялись на фоне других своим экономическим могуществом. Основы его были заложены в XIX веке. Семейная фирма оперировала большим капиталом, занимаясь в основном торговлей хлебом, имела отделения в Казани и Елабуге. Организационно торговая деятельность Стахеевых была оформлена в начале XX века в форме торговых домов (товариществ) – «И.Г. Стахеев и сыновья» и «В.Г. Стахеева наследники».

Наибольшие обороты хлебной торговли на Челнинской пристани имел торговый дом «И.Г. Стахеев и сыновья» (полное товарищество). Устав этого торгово-промышленного товарищества был утвержден императором Николаем II 29 октября 1904 года [8]. Свою деятельность оно официально начало 1 ноября 1905 года. Основной капитал торгового дома составлял в то время 4 млн рублей, разделенных на тысячу именных паев. Владельцами их являлись члены семьи елабужского купца-миллионера И.Г. Стахеева, в том числе шесть его сыновей. Ведущая роль в этом крупном предприятии принадлежала старшему сыну и наследнику И.Г. Стахеева – И.И. Стахееву. Основатель фирмы – И.Г. Стахеев – передал торговому дому в собственность движимое и недвижимое имущество общей стоимостью в 8 млн 228 тыс. 971 руб.

Главная контора торгового дома находилась в городе Елабуге, а экономические интересы распространялись не только на Прикамье и Поволжье, но и на многие районы Восточной России. Основой деятельности торгового дома И.Г. Стахеева и главным источником его обогащения являлась хлебная торговля, которую фирма вела в 23 городах страны, в том числе в Петербурге, Нижнем Новгороде, Рыбинске, Челябинске, Кустанае, Кrasноводске,

городах Финляндии. Торговый дом располагал значительными земельными участками в Уфимской, Вятской и Оренбургской губерниях, находившимися в собственности как непосредственно фирмы, так и ее представителей – наследников И.Г. Стахеева. Так, в имении Святой Ключ торговый дом имел 673 дес. земли, в Смыловке – 1635,5 дес. и т.д. [9]. В общей сложности фирма обладала одиннадцатью сельскохозяйственными имениями – поставщиками значительного количества хлебных товаров.

Однако основное поступление хлеба обеспечивали не столько собственные земли, сколько его скупка у более мелких торговцев и у непосредственных производителей – крестьян. На так называемых хлебных ссыпных пунктах, разбросанных по огромной территории от Волги до Сибири, агентами фирмы производилась закупка зерна у местного крестьянского населения, сушка его (для чего почти в каждом пункте были выстроены сушилки) и подготовка к транспортировке. Агентами фирмы, в том числе в Мензелинском уезде, выступали надежные крестьяне, которым торговый дом доверял скупку хлеба и впоследствии выплачивал по 2 коп. серебром за каждый скупленный пуд зерна [10]. И торговому дому прямая выгода, и крестьянам за сезон получался неплохой приработок. Фирма И.Г. Стахеева располагала в общей сложности 26 такими зерноскупочными станциями, в том числе и в Набережных Челнах.

На Каме, Вятке, Белой и Уфе торговым домом «И.Г. Стахеев и сыновья» были оборудованы специальные грузовые пристани. Среди них важнейшее место занимала пристань в с. Набережные Челны. Здесь торговый дом арендовал 0,2 дес. земли, имел контору, 4 сушилки, 11 хлебных амбаров, 5 лабазов, каменный склад для керосина, помещение для складирования чая и сахара. Для транспортировки грузов фирма располагала большим собственным пароходством: 8 буксирных пароходов и 44 баржи общей вместимостью 5 млн пудов. Наряду с этим имелось и значительное количество железнодорожных вагонов. В 1912 г. торговый дом «И.Г. Стахеев и сыновья» заготовил на Челнинской пристани хлебных продуктов на 900 тыс. руб., в 1913 г.

– на 1 млн руб, в 1914 г. – на 1,5 млн руб. [11].

Финансовые успехи торгового дома «И.Г. Стахеев и сыновья» были впечатляющие. К 1 января 1913 г. его оборотный капитал составил 4 млн руб., общая стоимость товаров при покупке в год достигала 10 млн руб., а при продаже — 11 млн руб. Соответственно росла и прибыль: в 1913 г. она составила 1 млн руб., в 1914 г. — 1,67 млн руб., в 1916 г. — 4,42 млн руб. [12]. Торговый дом пользовался доверием крупнейших банков России (Русско-Азиатского, Русского торгового-промышленного, Петербургской конторы Государственного банка) и беспрепятственно получал от них кредиты.

Однако и эти миллионные обороты и прибыли уже не устраивали И.И. Стахеева, вышедшего на широкую дорогу предпринимательства. К тому же его в какой-то мере тяготило участие в торговом доме многочисленных пайщиков — членов семейства Стахеевых. По этой причине в мае 1912 г. между И.И. Стахеевым и его ближайшим (и давнишним, с 1899 г.) соратником Прокопием Петровичем Батолиным был заключен договор о создании торгового-промышленного товарищества «И. Стахеев и К⁰». Уставные документы ТПТ «И. Стахеев и К⁰» прошли согласование в Министерстве торговли и промышленности России. Министерство финансов своим решением от 10 августа 1913 года дало согласие на выпуск акций. Император Николай II окончательно утвердил устав ТПТ «И. Стахеев и К⁰» 5 апреля 1914 года [13].

Главная контора товарищества находилась в Петербурге. Первоначально основу его деятельности составляла хлебная торговля на внутреннем и внешнем рынках, земледелие, торговля нефтью и керосином, развитие транспортной сети, мануфактурная торговля и т. д. Естественно, что, осваивая российский и международный рынок, И.И. Стахеев продолжал работать и в Прикамье. Вначале он делал это через торговый дом «И.Г. Стахеев и сыновья». Осенью 1913 г. в качестве отделения фирмы «И. Стахеев и К⁰» было создано Камско-Вятское торговое товарищество с центром в г. Елабуге. Учредителями его формально явились П.П. Батолин и помощник юриста товарищества «И. Стахеев и К⁰»

П.П. Фролов. Основу Камско-Вятского товарищества первоначально составили принадлежавшие П.Д. Батолину торговые-промышленные предприятия (главным образом, мукомольные мельницы) в Вятской, Казанской, Уфимской и Самарской губерниях, стоимостью до 200 тыс. рублей [14]. Наряду с этим имуществом к Камско-Вятскому товариществу перешла от фирмы И. Стахеева торговля железоскобяными, бакалейными и рыбными товарами в Елабуге и Набережных Челнах. В Челнах общество имело контору, хлебные склады, крупную торговлю керосином. В 1913 г. Камско-Вятское товарищество заготовило на Челнинской пристани хлеба на 200 тыс. руб., в 1914 г. – на 500 тыс. руб.

В скором времени Камско-Вятское товарищество превратилось в крупное самостоятельное предприятие, прежде всего за счет успешного развития хлебной торговли. Ему удалось монополизировать в Камском регионе до 40% торговли зерном и мукой, выйти далеко за его пределы и фактически стать главным хлеботорговым предприятием для всей Восточной России.

Еще одно крупное предприятие Стахеевых – торговый дом «В.Г. Стахеева наследники». Время его создания относится к началу XX века. Елабужская городская управа 29 января 1901 года препроводила в Санкт-Петербург, в департамент торговли и мануфактур, выписку из договора об учреждении торгового дома «В.Г. Стахеева наследники». Его главная контора находилась в Елабуге, но значительная часть экономической деятельности велась в Мензелинском уезде. Торговый дом имел хлебные склады в Заинске, Мензелинске, Калмурзино, Дербешке, Ахунове, Поисеве. В селе Ново-Никольском он располагал крупным земельным владением – 7271 дес., четырьмя мукомольными мельницами, винокурненным заводом и другим имуществом.

В с. Набережные Челны торговый дом «В.Г. Стахеева наследники» имел 8 хлебных амбаров, каменные амбары и лабаз для товаров, две полукаменные сушилки, торговое помещение, лесозавод, керосиновый бак, контору. Значительная часть зерна перерабатывалась на находившейся в Челнах мукомольной мельнице с нефтяным двигателем. Имелись и

небольшие участки земли (в собственности и в аренде) [15]. Заготовленные хлебные товары (в 1912 г. – на 500 тыс. руб., в 1913 г. – на 500 тыс. руб., в 1914 г. – на 700 тыс. руб.) в период навигации отправлялись с Челнинской пристани на собственных баржах в Рыбинск и другие города России.

Одним из крупнейших торговых домов, занимавшихся предпринимательством в Набережных Челнах, являлся торговый дом «Братья Халфины». Он был официально зарегистрирован в Мензелинской городской управе в 1910 г., хотя фактически действовал с 1902 г. Торговые операции товарищество осуществляло в Мензелинском, Белебеевском и ряде других уездов. В селе Языково товарищество имело земельный участок – 360 дес. пашни [9, с. 108].

Однако миллионное состояние торговый дом «Братья Халфины» сделал на торговле хлебом. Не случайно экономические интересы его все больше сосредоточивались в Набережных Челнах. Здесь находилась немалая недвижимость, принадлежавшая этому торговому дому: несколько сушилок, 5 хлебных складов, паровая мельница, бакалейная лавка. Кроме того, 30 складских помещений Халфины имели в других населенных пунктах Мензелинского уезда, 3 – в Бакалах Белебеевского уезда и 8 – в Бугульминском уезде Самарской губернии. Это позволяло закупать огромное количество зерна, частично перерабатывать его в муку и крупу.

Заготовленные хлебные товары торговый дом отправлял водным транспортом в Рыбинск и другие города страны. Для этого товарищество располагало собственными пароходами и баржами, и, кроме того, их приходилось арендовать у других владельцев – А.Ф. Тимохова, А.А. Пешехонова, Я.П. Рукавишникова. Часть грузов отправляли на легких пароходах. В 1914 г. на них только из Набережных Челнов было вывезено в Нижний Новгород, Казань, Пермь и другие города более 60 тыс. пудов ржаной муки, 236 пудов шерсти, много других грузов. Торговля хлебом в урожайные годы достигала у Халфиных больших оборотов. В 1912 г. они заготовили на Челнинской пристани хлебных товаров на 1 млн 100 тыс. руб., в 1913 г. – на 900 тыс. руб., в 1914 г. – на 900 тыс. руб.

Еще одно крупное хлеботорговое предприятие, о котором следовало бы упомянуть, это торговый дом «И.А. Бушмакин с сыновьями». Он был зарегистрирован в Мензелинской городской управе в 1910 г. Основали его мещане г. Елабуги Иоанникий Антонович Бушмакин и его сыновья Дмитрий и Александр. Первоначальный капитал составлял 75 тыс. руб., а сфера деятельности ограничивалась, в основном, Набережными Челнами [16]. Здесь торговый дом имел 4 склада, крупную (на 6 поставов) мельницу с нефтяным двигателем на р. Мелекесе, торговое каменное помещение, каменную пекарню и другое имущество. В период 1912–1914 гг. Бушмакины ежегодно заготавливали на Челнинской пристани хлебных товаров на 200 тыс. руб. Правда, в 1914 г. произошла большая неприятность: пожаром были уничтожены принадлежавшие Бушмакиным мельница, постройки, запасы хлеба. Убыток предприятия был определен в 7 тыс. рублей.

Кроме перечисленных выше товариществ, скупку хлеба в Набережных Челнах производили и другие торговые дома — «Ф.П. Гирбасов с сыновьями» (главная контора в Елабуге), «А.К. Стахеев» (Елабуга), «Луи Дрейфус и К⁰» (Самара), «Беренд и Блюмберг» (Петербург) и т. д. Все они имели в селе свои конторы, складские помещения, отправляли товары через Челнинскую пристань.

Незначительно уступали торговым домам по объему товарооборота и единоличные скупщики, работавшие в Челнах. Среди них необходимо отметить М. Сайтбатталова, Г. Гайнетдинова, Х. Шагиахметова. Это были первостатейные скупщики, поставившие дело на широкую ногу. Миннигарей Сайтбатталов, например, был мензелинским купцом первой гильдии. Оптовой торговлей такими товарами, как чай, сахар, кожи, хлеб он начал заниматься с 1874 года. Места торговли – г. Мензелинск, с. Набережные Челны, ярмарки Поволжья и Приуралья. Проживал М.С. Сайтбатталов попеременно в с. Набережные Челны или в дер. Кузембетьево Мензелинского уезда.

Годовые обороты оптовой торговли М.С. Сайтбатталова непрерывно увеличивались – с 400 тыс. руб. в 1897 г. до 600 тыс. руб. в 1908 г. и до 1500 тыс. руб. в 1917 г. [17].

Недвижимость, принадлежавшая ему в Елабужском и Мензелинском уездах (земля, лесные участки, пристани, дома, мельницы), оценивалась в сотни тысяч рублей. В Набережных Челнах М.С. Сайтбатталов имел 5 хлебных амбаров, несколько жилых домов, крупную мельницу. В 1912 г. он заготовил на Челнинской пристани хлеба стоимостью 500 тыс. руб., в 1913 г. – 150 тыс. руб., в 1914 г. – 300 тыс. руб. М.С. Сайтбатталов считался надежным заемщиком и беспрепятственно получал кредиты в целом ряде крупнейших банков страны – Волжско-Камском, Северном, Купеческом, а также в отделениях Госбанка в Нижнем Новгороде, Казани и Мензелинске.

Перечисленные выше хлебные скупщики составляли элиту хлебных торговцев. Именно они определяли уровень цен при закупке зерна, действовали на рынке согласованно и напористо. Полученную прибыль торговцы вкладывали в дальнейшее расширение своего дела, в недвижимость.

Занимались хлебной торговлей не только крупные торговцы, но и мелкие скупщики, в том числе некоторые челнинские крестьяне. В Набережночелнинском казначействе они приобретали промысловые свидетельства соответствующего разряда, дававшие право на занятие торговой деятельностью. Дальше они действовали на свой страх и риск, так как конкуренция на хлебном рынке была очень жесткой.

В 1914 г., например, скупкой хлеба занимались: крестьянин с. Набережные Челны К.А. Еремин (годовой оборот 25 тыс. руб.), крестьяне с. Мысовые Челны Е.Е. Борисова (50 тыс. руб.), Г.Т. Борисов (10 тыс. руб.), Т.Г. Борисова (8 тыс. руб.) и др. И по роду занятий, и по уровню доходов они были ближе к купеческому сословию, чем к крестьянскому. Таких мелких и средних крестьян-скупщиков по Мензелинскому уезду насчитывалось десятки, если не сотни человек. В соответствии с законами рынка многие из них разорялись, а некоторые, как говорится, выходили в люди, составляя новое поколение предпринимателей.

Необходимо отметить, что сама хлебная торговля и деятельность хлеботорговцев представляли собой явление довольно противоре-

чивое. С одной стороны, торговля обеспечивала заработок многим челнинцам, определяла их уверенность в будущем. Само село Набережные Челны постоянно отстраивалось, хорошо, благоустраивалось. Именно благодаря хлебной торговле накануне Первой мировой войны здесь было создано государственное казначейство, началось строительство одного из крупнейших в России элеваторов. Налоги в казну и земские сборы, которые взимались с хлеботорговцев, тоже отчасти обращались на благо местных жителей. Немалое значение имела и купеческая благотворительность на строительство церквей и мечетей, на нужды культуры и образования.

С другой стороны, хлебная торговля доставляла челнинцам немало хлопот и неприятностей. В сезон массовой купли-продажи хлеба по улицам села проезжали сотни и тысячи подвод. Они поднимали сильный шум, разбивали дороги, создавали опасность для пешеходов. Скученность массы людей, в том числе приезжих, приводила к вспышкам эпидемий, к увеличению количества пожаров. Наличие крупной ярмарки, хлебной биржи и многих купеческих контор притягивало в село преступные элементы.

В начале XX века эти негативные моменты еще более усилились, и челнинские жители через своих представителей были вынуждены обратиться за помощью к уездным властям. В целях упорядочения торговли в Набережных Челнах уездное земство в 1911 г. приняло ряд решений по этому вопросу. Хлеботорговцам запрещалось производить покупку хлеба с возов на улицах села. Делать это можно было только на базарной площади, на хлебной бирже близ старого кладбища (по дороге в Бетьки) и вообще за чертой села. Этим же решением запрещалось устройство на улицах села ярмарочных помещений, торговля печеным хлебом. Торговать им можно было только в лавках и на базарной площади [6, с. 1041].

Хлеботорговцам такие меры по упорядочению их деятельности пришлось не по нраву. В 1912–1913 гг. они обращались в уездную управу с просьбой разрешить им скупку хлеба на улицах села. При этом они указывали на то, что производить торговые операции в разрешенных местах очень сложно ввиду их малой

площади. Однако земство, вернувшись к обсуждению этих вопросов, в конце концов оставило прежние запреты в силе.

Таким образом, в начале XX века Набережночелнинская пристань являлась одной из крупнейших пристаней Волжско-Камского бассейна. Возникнув и развиваясь при сравнительно небольшом селе, она по торговым оборотам превосходила многие пристани при уездных и губернских городах России. В значительной мере пристань предопределила будущий путь развития Набережных Челнов.

Литература

1. Журнал или дневные записки путешествия капитана Рычкова по разным провинциям Российского государства, в 1769 и 1770 году. – СПб., 1770. – С. 40.
2. См.: Знаменитые люди о Казанском крае. – Казань, 1990. – С. 37.
3. Государственный архив Оренбургской области, ф. 6, оп. 6, д. 11740, лл. 3–3 об.
4. Торгово-промышленная Россия: справочная книга / сост. под ред. А.А. Блау. – СПб., 1899. – Стб. 671.
5. Брокгауз Ф.А. Энциклопедический словарь / Ф.А. Брокгауз, И.А. Ефрон. Т. 38. – СПб., 1903. – С. 467.
6. Сборник постановлений Мензелинского уездного земского собрания XXXIX очередной сессии с 30 сентября по 15 октября 1913 года и чрезвычайных заседаний 4 и 21 февраля, 24 апреля и 12 июля 1913 г. с докладами уездной управы и приложениями к ним. – Мензелинск, 1914. – С. 505.
7. Внутренние водные пути в 1910 г. Ч. 1. : стат. сб. МПС. Вып. 120. – СПб., 1912. – С. 8–9, 44–45, 51, 54, 57, 61, 64, 68, 78, 82, 84, 91.
8. Полн. собр. законов Российской империи. Собр. 3-е. Т. 24. Отд-е 1. – СПб., 1907. – С. 1034.
9. Частновладельческое хозяйство Уфимской губернии. – Уфа, 1915. – С. 101, 121.
10. НА РТ, ф. 551, оп. 1, д. 163, л. 362.
11. НА РТ, ф. 551, оп. 1, д. 78, лл. 62–64 об.; ф. 552, оп. 1, д. 50, лл. 174–177 об., 185–187 об., 199–200 об.
12. Китанина Т.М. Военно-инфляционные концерны в России 1914 – 1917 гг. Концерн Путилова – Стахеева – Батолина. – М., 1969. – С. 29.
13. Российский государственный исторический архив (РГИА), ф. 23, оп. 12, д. 2039, л. 33.
14. РГИА, ф. 23, оп. 12, д. 1779, л. 30.
15. НА РТ, ф. 573, оп. 1, д. 3, л. 149 об.
16. НА РТ, ф. 551, оп. 1, д. 162, л. 38.
17. НА РТ, ф. Р-1417, оп. 1, д. 20, лл. 1, 6 об., 8.

Nisamova M.S.,

The Candidate of Sciences, associate professor of the department of socio-political disciplines, of Institute of Economics, Management and Law (Kazan) branch in Naberzhnye Chelny

М. Низамова,

к.и.н., доцент, кафедра социально-политических дисциплин Набережночелнинский филиал института экономики, управления и права (г. Казань)

ЭВОЛЮЦИЯ ИЗБИРАТЕЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ЗЕМСТВ

Традиционно выделяются два крупных периода в регулировании российского местного самоуправления: первый период с момента принятия «Положения о губернских и уездных земских учреждениях» 1 января 1864 года до земской контрреформы 1890 года и второй период – с принятия «Положения о губернских и уездных земских учреждениях» 12 июня 1890 года до реформы местного самоуправления 1917 года, проведенной Временным правительством.

Органы местного самоуправления были введены только на двух уровнях: уездном и губернском. Земство не имело своих структур ни на низших уровнях (волость, селение), ни на общероссийском уровне (общеземский съезд). Основной административно-территориальной единицей земского самоуправления являлся уезд. Избирать и быть избранными в земские органы могли лишь собственники, и их собственность определенных размеров (земельная или иная) должна была находиться только на территории данного уезда. Представительность земских собраний определялась социально-экономической ситуацией в каждом уезде.

В изучении проблемы земского самоуправления особое значение приобретает вопрос о той роли, которую играл личный состав земских собраний в становлении соответствующих направлений их культурно-хозяйственной политики. Анализ различных групп гласных, входящих в состав земских собраний, позволяет наиболее глубоко понять основное содержание проводимых мероприятий. На принятие тех или иных решений и их эффективность влияли социальное происхождение, образование, гражданская позиция, а также личностные качества земских гласных.

Советские исследователи земств

утверждали, что избирательная система по «Положению» 1864 г. призвана была обеспечить количественное преобладание в земствах поместного дворянства. Однако у историков земств постсоветского времени уже нет единодушия в этом вопросе. Заинтересовавшись вопросом, какое же количество земли (в десятинах) давало право на участие в избирательных собраниях для выбора уездных гласных, мы обратились к источнику, в котором указывались установленные законом нормативы земельного ценза по губерниям. Это специальная ведомость, прилагавшаяся к «Положению» 1864 года [1].

Сравнив нормы земельного ценза, установленные расписанием, мы определили, что самый высокий ценз в земских губерниях Поволжского региона составлял 650 десятин земли, а самый низкий – 200. В среднем в Поволжском регионе земельный ценз составлял 254,2 десятины. Самый высокий ценз в земских губерниях Уральского региона составлял 475 десятин земли, а самый низкий – 250. В целом в Уральском регионе земельный ценз был выше, чем в Поволжском регионе, и в среднем составлял 343,1 десятины.

Далее мы обратились к «Расписанию количества гласных земских учреждений по «Положению» 1864 г. Анализ расписания количества гласных земских учреждений по «Положению» 1864г. показал, что по Поволжскому и Уральскому регионам не было заложено преобладания в земствах представителей поместного дворянства. Крупным землевладельцам выделялось от 40% до 50% мест в земских собраниях: в Казанской губернии – 40,3%, в Пензенской – 46,6%, в Самарской – 46,2%, в Саратовской – 48,6%, в Симбирской – 49,5%. В Уральском регионе представителям поместного

дворянства расписанием выделялось от 35 до 47% мест: в Вятской губернии – 35,8%, в Пермской – 41,9%, а в Уфимской – 46,7% мест¹. Остальные места отдавались представителям от купцов, прочих городских сословий и сельских обществ.

Проанализировав списочный состав земских гласных по первой курии, избранных на первое трехлетие², мы выявили следующую численность гласных от крупных землевладельцев на момент образования земств. В Казанской губернии по первой курии было избрано 121 человек (126 по расписанию), в Пензенской – 179 человек (187 по плану), в Самарской – 181 (186 по плану), Саратовской – 249 (258 по плану), Симбирской – 177 (190 по плану). Всего 907 представителей (947 по плану). Уже изначально в Поволжских уездных земствах в первую курию наблюдался недобор сорока гласных, что составило 4,2% от числа гласных указанной курии.

В Уральском регионе в первое трехлетие деятельности земств от частных землевладельцев по первой курии было избрано следующее количество гласных. В Вятской губернии – 56 (78 по плану), в Уфимской губернии – 81 (86 по плану), в Пермской губернии – 108 (129 по плану). Всего 245 (293 по плану). Таким образом, в Уральских губерниях на этапе становления земств в уездах наблюдался недобор в первую курию сорока восьми гласных, что составило 16,4% от числа гласных указанной курии.

Итак, уже первые выборы в земства показали недобор по первой курии 88 человек по двум регионам. Реально в уездных земствах владельцы латифундий от 200 до 650 десятин составляли 1152 гласных. Подсчитанное нами количество гласных уже изначально было менее запланированного

расписанием, прилагавшимся к «Положению» 1864 года.

Сравнив «Расписание количества гласных земских учреждений по «Положению» 1864г. с количеством гласных по итогам первых выборов, мы пришли к следующему. Указанное расписание практически не выполнялось с момента становления земств и представители от дворянства не набирали даже необходимого количества мест. Заметим, что мы уже определили, что по плану дворянам полагалось чуть менее 50% мест в земстве. Уже изначально на выборах в земское самоуправление наблюдался недобор гласных от первой курии. Так, владельцы имений от 200 десятин земли и более в уездных земствах Казанской губернии после первых выборов составили 39,4 % (40,3% по плану) гласных. В Пензенской губернии от первой курии в уездных земских собраниях было 45,7% (46,6% по плану) гласных. В земствах Самарской губернии по спискам от первой курии было более 40% (46,2% по плану). В уездных земствах Саратовской губернии представителей поместного дворянства было 47,8% (48,6% по плану), а в Симбирской - губернии насчитывалось 50,1% (49,5% по плану) гласных от дворян. Таким образом, по результатам итогового процентного соотношения видим, что только в Симбирской губернии в уездных земских собраниях наблюдалось более 50% представителей крупных землевладельцев. В остальных губерниях Поволжья их представительство на этапе становления земств было менее половины, в основном от 39% до 48%.

В уездных земских собраниях Вятской губернии насчитывалось 28,3% (35,8% по плану) представителей от первой курии. В уездных земствах Пермской губернии – 39,1% (41,9% по плану). Только в Уфимской губернии более половины гласных земских собраний – 51,6% (46,7% по плану) представляли поместное дворянство. Таким образом, в земствах Уральского региона расписанием планировалось от 35 до 46% мест представителям первой курии. Однако изначально так же, как и в поволжских земствах, наблюдался недобор. Единственное исключение составляют земства Уфимской

¹ Проценты подсчитаны нами.

² Казанские губернские ведомости. – 1865. 8 окт.; Пензенские губернские ведомости. – 1865. – 6, 13, 20 янв.; Саратовские губернские ведомости. – 1866. – 17, 19 февр.; Симбирские губернские ведомости. – 1865. – 2 окт.; 4, 6, 9, 11 нояб.; Памятная книжка Вятской губернии на 1870 г. – Вятка, 1870. – С. 101-102, 112, 122, 132, 142, 152, 163, 182, 196, 208; Пермские ведомости. – 1873. – 20 июня; 1, 4, 8, 11, 22, 25, 29 авг.; 12 сент.; Историко-статистические таблицы деятельности уфимских земств 1875-1914. – Уфа, 1915. – С. 221-233.

губернии, в которой вопреки расписанию в первую курию было избрано гласных более, чем полагалось. Таким образом, из 76-ти уездов Поволжского и Уральского регионов, в которых были введены земские учреждения, количество гласных от землевладельцев составляло менее половины всего числа членов уездных земских собраний. Приведенные данные не позволяют говорить о преобладающем большинстве представителей дворянства в уездных земских собраниях Поволжского и Уральского регионов. И это не подтверждает точки зрения исследователя А.П.Корелина о том, что во всех уездных земствах 93% гласных составляли владельцы имений от 200 до 3-4 тыс. десятин [2].

К 1890-му году обнаружился заметный процесс вытеснения дворянства из земских собраний. Это было связано с процессом постепенного обезземеливания дворянства и утраты имущественного ценза, необходимого для того, чтобы быть избранным в земство. Преобладающими в органах земского самоуправления становились торгово-промышленная и новая землевладельческая буржуазия из купцов и крестьян.

Была проведена земская контрреформа 1890 года. Как указывает дореволюционный исследователь земств Мыш М.И., «с целью привлечения в земские учреждения большего количества среднепоместных и мелкопоместных дворян, размер земельного ценза в большинстве уездов был понижен»¹.

Посмотрим, как же контрреформа изменила земельный ценз при выборах в земские собрания в губерниях Поволжья и Урала. Существенно ли был понижен земельный ценз? Для этого нами проведен сравнительный анализ нормативов земельного ценза по губерниям по «Положению» 1864 года и «Положению» 1890 года» [3].

По сравнению с «Положением» 1864 г. по «Положению» 1890 г. в Поволжском регионе земельный ценз был понижен, но при более подробном рассмотрении замечаем, что это понижение не существенное и оно не давало возможности привлечь к работе уездных

земств большее количество дворян. Куриальная система была заменена. Вместо двух курий были введены два избирательных собрания, в первом из которых участвовали дворяне, потомственные и личные, а во втором – прочие избиратели, кроме лиц крестьянского сословия [4]. Гласных от крестьян избирали волостные сходы (ст. 51)². Нас интересует состав первых избирательных собраний. Так, в Казанской губернии для участия в выборах от первого избирательного собрания в целом ценз сохранялся прежним – 200 десятин. Однако для трех уездов, где дворянства в земствах не наблюдалось и раньше – в Козмодемьянском, Чебоксарском и Царевококшайском – минимальный ценз был обозначен в 175 десятин земли. В Пензенской губернии прежний ценз сохранился только в двух уездах: Городищенском – 250 десятин земли и Краснослободском – 200 десятин земли, а в остальных восьми уездах ценз претерпел значительные корректировки, сократившись с 250–200 десятин до отметки 175 десятин.

В Самарской губернии земельный ценз понизился только в двух уездах: в Самарском с 350 до 300 десятин и в Новоузенском уезде с 650 до 550 десятин. В остальных уездах ценз сохранялся по-прежнему высоким. Минимальный ценз в Самарской губернии был в одном уезде – Ставропольском – 250 десятин. В основном ценз начинался от 350 десятин земли.

В Саратовской губернии из десяти уездов земельный ценз сохранился в пяти, составив 250 десятин. В остальных пяти уездах произошло незначительное понижение. Минимальный земельный ценз по «Положению» 1890 г. составлял 175 десятин и был только в Сердобском уезде. В остальных уездах ценз равнялся 200 десятинам, и только в Царицынском сократился с 475 до 400 десятин. В Симбирской губернии ценз вообще не изменился, оставшись на прежнем уровне. В трех уездах сохранялось по 200 десятин, а в пяти уездах – Симбирском, Буинском, Карсунском, Сенгилеевском, Сызранском – по 250 десятин.

Земельный ценз в Новоузенском уезде

¹ Мыш М.И. Расписание количества земли, дающего право на участие в избирательных собраниях для выбора уездных гласных. – 5-е изд. – Т.1. СПб, 1910. – С. 285-290.

² Там же. – С. 279-285.

Самарской губернии был самым высоким среди 47-ми изучаемых нами уездов Поволжского региона – 550 десятин. Самый низкий земельный ценз в Поволжье составлял 175 десятин и наблюдался в Казанской, Пензенской и Саратовской губерниях.

В губерниях Уральского региона наблюдалось незначительное понижение земельного ценза. Так, в семи уездах Вятской губернии ценз остался на прежнем уровне: от 475 до 250 десятин земли; а в остальных четырех уездах этой же губернии понизился незначительно: в Вятском и Котельничском уездах с 350 до 325 десятин, в Глазовском с 475 до 400 десятин земли. Наиболее существенное понижение произошло в Нолинском уезде с 350 до 225 десятин. В Пермской губернии в девяти из двенадцати уездов ценз не изменился, оставшись на уровне от 475 до 350 десятин. Незначительное понижение произошло в Екатеринбургском, Кунгурском и Пермском уездах с 350 до 300 десятин. В Уфимской губернии ценз вообще не изменился, оставшись на прежнем уровне. В двух уездах – Уфимском и Мензелинском – ценз сохранялся на уровне 250 десятин, и в четырех уездах по 350 десятин. По новому расписанию 1890 года самый высокий ценз на Урале равнялся 475 десятин в Вятской и Пермской губерниях, а низкий – 225 десятин земли только в одном уезде и только в Вятской губернии.

В среднем в Поволжском регионе по «Положению» 1890 г. земельный ценз понизился с 254,2 до 235,6 десятины. В Уральском регионе земельный ценз также понизился, в среднем с 343,1 до 329,3 десятины, однако в целом был выше, чем в Поволжье. Считаем, что такой земельный ценз оставался довольно высоким и не мог способствовать значительному увеличению дворянства в земстве. Эту же мысль высказывал дореволюционный исследователь земства В.Ю.Скалон, отмечая, что «размеры ценза не были согласованы с действительным состоянием землевладения даже при их установлении, и это несоответствие все более увеличивалось, а круг лиц, имеющих право участия в земском самоуправлении, все более суживался» [5]. В последующие годы на выборах количество гласных от первого избирательного собрания сокращалось.

Кроме небольшого понижения земельного ценза, правительство сократило численность земских гласных. И опять советские историки доказывали, что изменение системы земского представительства по «Положению» 1890 г. имело целью обеспечить безусловное преобладание дворянского элемента в земских собраниях [6; 7]. Утверждалось, что правительство рассматривало дворянство как свою надежную социальную опору.

Однако статистические данные по восьми губерниям Поволжья и Урала эту точку зрения не подтверждают. Нами собрано 2895 списков земских гласных и подсчитан количественный состав земцев по трехлетиям до 1914 года по указанным двум регионам. В ходе проверки списочного состава за полвека высветилось значительное сокращение дворянства в земском самоуправлении.

Мы установили, что постоянное преобладание дворянства наблюдалось только в губернских земских собраниях, куда выбирали наиболее активных, с определенной жизненной позицией, грамотных представителей. Если отбросить политическую составляющую и взглянуть объективно, то это нормальное явление. Определенный материальный уровень, наличие образования, прохождение службы в тех или иных должностях должны были служить гарантией независимости лица, готовности его к выполнению обязанностей земского гласного. Дворянские депутаты являлись наиболее активными. В то время как у других сословий только начинали складываться традиции общественной жизни, дворянское сословие уже их имело. Отметим, что уже в дореволюционной России в местное самоуправление вовлекались преимущественно те, кто был в состоянии выполнять возложенные на них обществом обязанности.

Если бы правительство возлагало большие надежды на дворянство в органах местного самоуправления, то на выборах в земство был бы значительно понижен земельный ценз, чего, однако, не наблюдалось. История свидетельствует, что земские учреждения часто были очагами общественной деятельности либерального дворянства и вызвали постоянное стремление властей ограничить элементы самостоятельности в местном самоуправлении. Однако ни в хозяйственном, ни в политиче-

ском смысле царизм не мог отказаться от земских учреждений, потому что они были более, чем администрация, приспособлены к местным условиям и хозяйственным требованиям жизни. Думается, что дворянам были понятны экономические интересы других сословий (купцов, почетных граждан, мещан, крестьян), владевших частной земельной собственностью.

Подводя итоги вышеизложенному, следует отметить, что исследователи земств постсоветского периода стараются отбросить политическую составляющую вопроса. Продвигаясь в направлении многоаспектного рассмотрения земского самоуправления отдельных регионов, воссоздавая единую картину исторического процесса становления и развития земств, исследователи заново вчитываются в данные источников нарративного характера и активно используя разные методы, в том числе и метод контент-анализа, стараются беспристрастно взглянуть на земскую реформу, контрреформу, на социальный состав органов местного самоуправления и на роль дворянства в земстве.

Литература

1. Положение о губернских и уездных земских учреждениях 1864г. // Полное собрание законов Российской империи [Собрание 2-е] – Т. 39. Отд-е 3-е. – 1864. – № 40457. Прил. к ст. 33 и 52. – СПб., 1867. – С. 3-8.
2. Корелин А.П. Дворянство в пореформенной России. 1861-1907. – М., –1979. - С. 215.
3. Положение о губернских и уездных земских учреждениях 12 июня 1890г. с относящимися к нему узаконениями, судебными и правительственными распоряжениями // Полное собрание законов Российской империи. [Собрание 3-е] – Т. 10. Отд-е 2-е. – 1890. – № 6927. Прил. к ст. 14. – СПб., 1895. – С. 371.
4. Полное собрание законов (3-е собрание). – Т.XLI. – № 6297. – Ст. 26.
5. Скалон В.Ю. Земские вопросы: очерки и обзоры. – М., 1882.
6. Пирумова Н.М. Земское либеральное движение. – М., 1977. – С.44.
7. Захарова Л.Г. Земская контрреформа. – М., 1968. – С.165.

E.M. Markov,
the president of the Union of small towns in
the Russian Federation

**The role of small towns in the Russian
economy**

The article reveals the significance of small towns in Russia in its development. It exposes the problem of further vital activity (functioning) of small towns, connected with the reduction in population in them, exacerbated by demographic crisis. The search for solution of the dichotomy problem (reduction of small town is the growth of the large one) is described.

Badardinov A.S., the international social fund
"The fund of promoting economic development
named after N.K. Baibakov"

Romashin A.S., Chairman of the board of the
international social fund "The fund of promoting
economic development named after N.K. Baiba-
kov"

**The vectors of development of the provin-
cial city of Russia**

The article raises the problems of the modern urbanization of Russia and considers the possibility of solution of housing and transportation communications problems between large cities and small towns. It presents the approaches for finding the optimal placement of settlements and industries on the territory of Russian Federation.

M.B. Gadieva, Ph.D. in economics, associate
professor of economics, branch of Kazan Federal
University in NaberezhnyeChelny

**Competitiveness of the national economy
under the globalization conditions.**

The article considers the problems of formation of the competitive benefits of Russia in the context of globalization. It reveals the successful examples of Russian companies that are integrated into the global economic system. It stresses the vital role of the innovations in it based on scientific and technological achievements, as well as the formation of "innovation culture" in society.

Zhunosov B.A., Ph.D. in economics, profes-

sor, dean of the economic department of the State University named after K. Zhubanov in Aktubinsk, the corresponding member (correspondent) of the International Academy of informatization

Innovations and the future of large cities.

The article analyses the foreign experience in creating of science cities and studies the issues of innovation development in large cities. It considers the problem of technopolices creation in Kazakhstan taking into account the new industrial policy of the state.

E.F. Nazmiev, Ph.D. in economics, associate
professor, the branch of the Kazan Federal Uni-
versity in NaberezhnyeChelny,

A.Zh. Galimov, applicant (postgraduate) of
the Kazan Federal University

**Social and innovative potential of small
towns in the Tatarstan Republic**

The article considers the possibilities of disclosure of technological and infrastructural capacity of cities. It reveals the comparison of the innovative development directions of cities and their practical possibility described in theory. It presents the features of management of social and economic processes in provincial cities.

G.K. Gabdullina, Ph.D. in economics, associ-
ate professor of economics and management, the
Institute of Information Technology and Tele-
communications in Nizhnekamsk, the Kazan
State Technical University named after A.N. Tu-
polev – KAI

G.A. Haziahmetova, Ph.D. in economics, as-
sociate professor of engineering management, the
Kazan State Power Engineering University

**Development of major regional holdings
(on the example of the entry of JSC "Nizh-
nekamskshina" into the "Tatneft" holding)**

On the basis of comparative analysis of the results of production-sale (supply) and investment activities of JSC "Nizhnekamskshina" for 2000-2011 years, the article evaluates the economic expediency and effectiveness of its entry into the group of "Tatneft" companies.

S.I. Grudina, Ph.D. in economics, associate

professor, the Kazan (Volga) Federal University

Multiplicative effect produced by innovative activities and competitiveness of Russian business

The article includes the analysis of logic chain of multiplicative effect produced by innovative activities, which defines the competitiveness of Russian business. It is revealed that the most important and the one that requires the solution problem is that of imitating character of Russian innovative system that is oriented on borrowing ready technologies. It is ascertained that the activity of the player in the production of innovations is determined by the capacity of changing, short-term period of adaptation to transformations in internal and external environments. The activation of multiplicative effect of innovative activity consists in increase in efficiency of innovative reforms.

E.V. Krotkova, the assistant of the department of management in Kazan State University branch in NaberezhnyeChelny

Realization of economic mechanism of region economics regulation

The contents of economic mechanism of region economics regulation are researched in the article. The estimation of efficiency of formed system of economic regulation mechanism is drawn on the example of business-incubator activities through the comparison between the activities of residents of the business-incubator and the business activities of not-residents of the business-incubator.

associate professor of the department of socio-political disciplines, of Institute of Economics, Management and Law (Kazan) branch in NaberezhnyeChelny

The evolution of the electoral system of Zemstvos

The evolution of the electoral system of Zemstvos is considered in the article. The author proves that the maintaining high land requirement in elections to zemstvo assemblies in guberniyas of Volga and Ural regions didn't allow getting involved a bigger number of nobles, which restrained the social activity in the region.

V.V. Ermakov, The Candidate of Historical Sciences, Kama state engineering-economic Academy, NaberezhnyeChelny

NaberezhnyeChelny wharf in the system of Russian grain trade

(XIX – the beginning of XX century)

During XIX– the beginning of XXcenturies grain trade was one of the most important form of wholesale trade in the area of lower Kama region. The running into millions capitals had been forming, the forms of business had been improving, the labour-marked had been emerging in the course of the developing. NaberezhnyeChelny wharf on a level with Chistopol wharf took the most important place in the system of grain trade serving the domestic and foreign markets.