

НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ И АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

Журнал выходит 4 раза в месяц

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Инновационный менеджмент
как стратегический фактор снижения рисков
в условиях ВТО

Прямые иностранные инвестиции
и развитие экономики региона

Развитие российской Арктики

Воспроизводство
промыслового флота Северного бассейна

Стратегия профессионального образования
и региональный прогресс

Вопросы адресной продовольственной помощи

Человеческий капитал
и система здравоохранения

21 (300) – 2013
ИЮНЬ

РЕГИОНАЛЬНАЯ[®] ЭКОНОМИКА

теория и практика

Научно-практический и аналитический журнал

Журнал выходит 4 раза в месяц

21 (300) – 2013 июнь

ПОДПИСКА ВО ВСЕХ ОТДЕЛЕНИЯХ СВЯЗИ

- индекс 82327 – каталог агентства «Роспечать»
- индекс 15089 – каталог УФПС РФ «Пресса России»
- индекс 34133 – каталог российской прессы «Почта России»

Доступ и подписка на электронную версию:
www.elibrary.ru, www.dilib.ru

Журнал зарегистрирован в Министерстве Российской Федерации по делам печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций ПИ № 77-14700.

Учредитель:

ООО «Издательский дом ФИНАНСЫ и КРЕДИТ»

Издатель:

ООО «Информсервис»

Главный редактор:

Л.А. Чалдаева, доктор экономических наук, профессор

Заместители главного редактора:

В.В. Гаврилов, В.Е. Огородник, А.Ю. Садкус

Редакционный совет:

П.Я. Бакланов, академик РАН, доктор географических наук, профессор

В.К. Сенчагов, академик РАЕН, доктор экономических наук, профессор

А.А. Адамеску, доктор экономических наук, профессор

И.И. Бабленкова, доктор экономических наук, профессор

Н.В. Бекетов, доктор экономических наук, профессор

В.Г. Глушкова, доктор географических наук, профессор

Н.Д. Гуськова, доктор экономических наук, профессор

Л.В. Давыдова, доктор экономических наук, профессор

К.В. Павлов, доктор экономических наук, профессор

С.К. Подчуфаров, кандидат экономических наук, доцент

Ю.Н. Сагидов, доктор экономических наук, профессор

Н.А. Сафронов, доктор экономических наук, профессор

И.В. Шевченко, доктор экономических наук, профессор

Корректор: А.М. Лейбович

Верстка: Н.И. Бранделис

Редакция журнала:

111401, Москва, а/я 10. Телефон/факс: (495) 721-85-75

Адрес в Internet: <http://www.fin-izdat.ru>. E-mail: post@fin-izdat.ru

© ООО «Издательский дом ФИНАНСЫ и КРЕДИТ»

© ООО «Информсервис»

Журнал рекомендован ВАК Минобрнауки России для публикации научных работ, отражающих основное научное содержание кандидатских и докторских диссертаций.

Подписано в печать 31.05.2013.

Формат 60x90 1/8. Цена договорная. Объем 8,5 п.л.

Тираж 6 330 экз. Отпечатано в ООО «КТК»

г. Красноармейск Московской обл. Тел.: (495) 993-16-23.

Журнал реферируется в ВИНТИ РАН.

Журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ).

Статьи рецензируются.

СОДЕРЖАНИЕ

ИННОВАЦИИ И ИНВЕСТИЦИИ

- *Митрофанова И. В.* Инновационный менеджмент — стратегический фактор снижения рисков для секторов специализации ЮФО в условиях ВТО2
- *Кудряшова И. В., Кот А. А.* Прямые иностранные инвестиции как фактор развития экономики Волгоградской области 11

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

- *Селин В. С.* Третья парадигма развития российской Арктики17
- *Васильев А. М., Затхеева В. А.* Вопросы воспроизводства промыслового флота Северного бассейна26
- *Болгова Е. В.* Стратегия профессионального образования и региональный прогресс35

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ФИНАНСЫ

- *Заернюк В. М.* Анализ зависимости между индикаторами социально-экономических показателей и кредитной активностью в российских регионах46

ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ

- *Баскаков С. М.* Система адресной продовольственной помощи: возможности и перспективы53
- *Гафурова А. А.* Здравоохранение как основа формирования человеческого капитала (на примере Ульяновской области)62

Точка зрения редакции не всегда совпадает с точкой зрения авторов публикуемых статей. Ответственность за достоверность информации в рекламных объявлениях несут рекламодатели.

Перепечатка материалов и использование их в любой форме, в том числе и в электронных СМИ, возможны только с письменного разрешения редакции.

УДК 332.02

ИННОВАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ — СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ФАКТОР СНИЖЕНИЯ РИСКОВ ДЛЯ СЕКТОРОВ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ ЮФО В УСЛОВИЯХ ВТО

И. В. МИТРОФАНОВА,
доктор экономических наук,
главный научный сотрудник
E-mail: mitrofanova@volsu. ru

**Институт социально-экономических
и гуманитарных исследований Южного научного центра РАН**

В статье исследуются социально-экономические риски секторов специализации Южного федерального округа, обусловленные вхождением России в состав Всемирной торговой организации (ВТО); в качестве основного фактора снижения рисков такого рода рассматривается активизация инновационного менеджмента на разных уровнях национальной хозяйственной системы.

Ключевые слова: регион, округ, секторы специализации, ВТО, риски, инновационная политика, инновационный менеджмент.

В настоящее время не только уровень спроса на внешнем и внутреннем рынках на продукцию секторов промышленности определяет перспективу их развития, структурные изменения основных производственных фондов, но и факт членства России в ВТО.

Фактор риска для экономики регионов ЮФО — это последствия вступления в ВТО базовых секторов экономики, формирующих бюджет и обеспечивающих рабочие места (см. таблицу).

Россия в ВТО — это свершившийся факт, но острота проблемы определения выгод и рисков для российской экономики в целом, ее округов и

регионов лишь усиливается. Членство России в ВТО призвано помочь модернизировать экономику страны, оптимизировать условия свободного обмена товарами, услугами и технологиями, это позволит пересмотреть существующие ограничения для российских экспортеров и производителей, обеспечив им выход на новые рынки. Главным плюсом от присоединения России к ВТО на первом этапе станет участие в разработке правил международной торговли, что позволит стране ощутить себя полноценным членом мирового сообщества. Облегчается доступ на международные рынки для предприятий, производящих детали для современного оборудования. В первую очередь выиграют предприятия, работающие на внешний рынок. Эти компании заинтересованы, чтобы на их продукцию не повышались пошлины и к ней не применялись нетаможенные меры регулирования.

Конкурентные преимущества российских компаний:

- знание местной специфики, в том числе законодательства и особенностей ведения бизнеса;
- наличие наработанных деловых связей;
- административный ресурс;

**Основные виды экономической деятельности
и важнейшие секторы специализации субъектов ЮФО**

Субъект ЮФО	Тип региона*	Основные ВЭД	Секторы специализации
Краснодарский край	Регион – локомотив роста, центр федерального значения	Промышленность, строительство, ТЭК, информационные и коммуникационные технологии	Агропромышленный комплекс, транспортный, курортно-рекреационный и туристический комплексы
Ростовская область	Опорный старопромышленный регион	Обрабатывающие производства, оптовая и розничная торговля, сельское хозяйство, транспорт и связь	Агропромышленный комплекс, черная металлургия, транспортное и сельскохозяйственное машиностроение, легкая промышленность, торговля
Волгоградская область	Опорный старопромышленный регион	Обрабатывающее производство, торговля, сельское хозяйство, транспорт и связь, предоставление рыночных услуг	Черная металлургия, тракторное машиностроение, нефтеперерабатывающая, химическая промышленность, сельское хозяйство
Астраханская область	Депрессивный фондовый регион	Добыча полезных ископаемых, обрабатывающие производства, производство и распределение электроэнергии, строительство, транспорт и связь, оптовая и розничная торговля	Газодобывающая, химическая и нефтеперерабатывающая промышленность, судостроение, транспортный комплекс
Республика Калмыкия	Депрессивный кризисный регион	Сельское хозяйство, транспорт и связь, оптовая и розничная торговля	Сельское хозяйство (отгонно-пастбищное скотоводство (тонко-рунное овцеводство), разведение крупного рогатого скота)
Республика Адыгея	Депрессивный кризисный регион	Сельское и лесное хозяйство, обрабатывающее производство, торговля	Производство продукции АПК, лесопромышленного комплекса и машиностроения

* Согласно типологии субъектов РФ, предложенной Министерством регионального развития РФ.

Источник: [16, 17, 24].

- дешевая рабочая сила;
- дешевые энергетические ресурсы;
- научный потенциал;
- мягкие экологические требования.

Конкурентные преимущества зарубежных компаний:

- культура ведения бизнеса;
- культура организации управления производством, контроль за качеством;
- использование маркетинговой информации при принятии решений;
- широкое использование инноваций и разработок (стратегии выхода на новые рынки и многое другое);
- большой управленческий опыт;
- накопленные бизнес-компетенции в сфере современных управленческих технологий;
- превосходство в производительности труда (использование инновационных технологий, экономичных и эффективных, приводит к многократному (до четырех раз) превосходству американских компаний над российскими по производительности труда;
- упрощенный доступ к более длинным и дешевым финансовым ресурсам;

– прямое субсидирование некоторых видов деятельности, например таких как сельское хозяйство;

– более дешевая и привлекательная для потребителей продукция, способная захватить национальный и региональные рынки.

Основная причина превосходства развитых иностранных компаний (кроме цены) при выходе на новые рынки связана с использованием современных маркетинговых, производственных и управленческих технологий. Если на развитых рынках вся продукция качественная по умолчанию и «бренд» — показатель признания потребителей, то в России «бренд» — это в первую очередь показатель качества.

Россия и ее округа получают выходы на новые рынки, которые в настоящее время фактически закрыты. Это послужит сильным стимулом развития производства, преимущественно крупных предприятий (предприятия среднего и тяжелого машиностроения, оборонной промышленности, интеллектуальных технологий, инновационные предприятия, предприятия по производству минеральных удобрений, химические концерны,

крупные торговые сети). Следует ожидать роста производства в таких конкурентных секторах, как энергетика, сырьевые и перерабатывающие секторы, рыбная промышленность, сфера услуг, туризм (т.е. в крупных компаниях тех секторов, которые поставляют свою продукцию преимущественно на экспорт).

Другие плюсы:

– расширение возможностей для развития производственной кооперации (создание совместных предприятий, проведение совместных исследований, обмен объектами интеллектуальной собственности и т.п.);

– ослабление секторального и отраслевого и регионального лоббирования новых законов;

– снижение коррупции в силу появления прозрачных и понятных правил игры.

Однако в результате вступления России в ВТО на российский рынок придут международные корпорации, а уже работающие – усилят свое присутствие. В итоге в связи с ликвидацией защитных барьеров вырастет конкуренция во всех секторах экономики, что приведет к значительному увеличению маркетинговых расходов на поддержку рыночных позиций. В связи с этим наметились значительное падение рентабельности бизнесов отечественных предприятий и снижение их конкурентоспособности. Всемирная торговая организация запрещает проводить промышленную политику, т.е. политику целенаправленного и прагматичного протекционизма.

По прогнозам, вполне реально падение конкурентоспособности продукции следующих секторов России:

– аграрный сектор (в первую очередь сельскохозяйственный);

– металлургическая промышленность (из-за высокой энергоемкости);

– машиностроение;

– транспорт;

– розничная торговля;

– общественное питание;

– обрабатывающая промышленность;

– текстильная промышленность;

– химическая промышленность;

– автомобилестроение (не будет защитного барьера в виде высоких пошлин на импорт иномарок);

– авиастроение;

– электронная промышленность,

– легкая промышленность;

– фармацевтическая промышленность;

– пищевая промышленность.

Эти виды деятельности — самые уязвимые, главным образом потому, что за последние 20 лет они не модернизировались. Многие из предприятий этих секторов фактически разрушены или находятся в состоянии деградации (крайне изношены основные фонды) [1, 3, 6, 7].

С какими проблемами столкнется экономика ЮФО на первых этапах членства России в ВТО?

Агропромышленный комплекс. По данным экспертов, в сельском хозяйстве наибольшие потери от вступления в ВТО понесут свиноводство и молочное животноводство. В настоящее время самообеспечение свининой в России составляет около 70%. На условиях членства России в ВТО может произойти быстрое падение этого производства до 2 млн т (объем в 2012 г. — 2,6 млн т) и свертывание деятельности до 60% свинокомплексов по всей России [2, 5, 14, 25].

С одной стороны, обнулившаяся ставка по импорту свинины способствует притоку более дешевого сырья на внутренний рынок, что может иметь благоприятный эффект для мясоперерабатывающей промышленности и для конечного потребителя. С другой стороны, многие региональные свиноводческие проекты могут оказаться в затруднительном положении. Это же можно сказать и о производителях мяса птицы, говядины, которые являются большими потребителями зерна, а значит, проблемы могут возникнуть и у растениеводческого сектора Юга России. Согласно аналитическому обзору «Эрнст энд Янг», прогнозируется определенное (в пределах 1,2%) сокращение объемов производства в сельском хозяйстве в целом по России, и несколько меньшее снижение, на 0,5%, в ЮФО. Делать вывод, много это или мало, следует исходя из того, что, например, в животноводстве одно рабочее место создает около 10 рабочих мест по всей стране: в логистике, переработке и т.д., т.е. *суммарные потери занятости в секторе могут составить сотни тыс. чел.* [11, 27].

Россия и ее аграрные регионы могут стать еще более зависимыми от импорта продовольствия. Будет наблюдаться резкое усиление конкуренции со стороны иностранных производителей товаров и услуг на внутреннем рынке, которое может привести к спаду промышленного и сельскохозяйственного производства, усилится сырьевая специализация ряда регионов ЮФО. Без повышения импортных пошлин вытеснить импорт с отечественного рынка будет очень сложно. Наиболее важными позициями

для продовольственной безопасности, нуждающиеся в защите, являются:

- мясо;
- сахар;
- растительное масло;
- пшеница.

В лучшем положении после вступления России в ВТО окажутся именно те предприятия АПК, которые модернизировали свой агробизнес, у которых меньше себестоимость производства, ниже издержки и более конкурентоспособная продукция. Рост цен на зерно и энергоносители скажутся на росте цен на продукты питания, и это объективные условия, на которые регион никак не влияет, но краевые власти должны искать возможности смягчить последствия этого процесса для местных жителей [28, 29].

Кроме того, Россия (как член ВТО) лишена действенных прав на запрет ввоза продуктов с ГМО, а маркировка ГМО рассматривается ВТО как дискриминация производителей таких продуктов. Всемирная торговая организация также способствует снижению стандартов по безопасности питания. Между тем уже доказано, что ГМО оказывают негативное воздействие на природную среду, являясь причиной деградации и неплодородности почвы [23, 25, 26].

Помимо АПК на первых этапах членства России в ВТО столкнутся с масштабными проблемами и другие секторы экономики ЮФО.

Так, снижение пошлин на промышленную продукцию болезненно скажется на большинстве секторов промышленности ЮФО, исключая сырьевые секторы низких переделов. Причина в том, что существенная часть предприятий промышленности ЮФО и других регионов РФ работает при низкой рентабельности, многие из них (особенно в моногородах) убыточны и в буквальном смысле выживают за счет государственной поддержки (субсидии, льготы, погашение кредитов, долговые амнистии и др.). Снижение пошлин для иностранных конкурентов и недоступность господдержки в условиях членства в ВТО могут привести в течение ближайших двух–трех лет к банкротству 30–40 тыс. промышленных предприятий по всей России. Обязательное при вступлении в ВТО повышение внутренних цен на энергоносители и сырье для предприятий усилит этот процесс. А моногорода ЮФО могут оказаться зонами наиболее масштабного социально-экономического бедствия.

В секторе производства сельхозтехники пошлина на ввоз новых импортных комбайнов будет снижена в 3 раза, а пошлина на бывшую в употреблении сельхозтехнику будет уменьшена в 5 раз. При этом ввоз иностранной сельхозтехники будет сопровождаться доступностью ко всем разрешенным видам субсидирования [20].

Комбайновый завод «Ростсельмаш» является крупнейшим производителем сельскохозяйственной техники на Юге России. За последние 10 лет новые собственники «Ростсельмаша» заметно расширили ассортимент, дилерские сети, укрепили свои позиции на мировом рынке. По данным правительства Ростовской области, «Ростсельмаш» в 2011 г. по сравнению с 2010 г. увеличил производство зерноуборочных комбайнов в 1,5 раза, тракторов для сельского и лесного хозяйства – в 1,7 раза. Оборот компании в 2010—2011 гг. вырос в 1,9 раза.

В условиях членства России в ВТО возможный наплыв иностранной техники способен снизить долю *отечественной сельхозтехники в России с 52% в 2011 г. до 12% в 2015 г. и до 30% к 2020 г.* Кроме того, обязательства РФ перед ВТО предусматривают снижение уровня государственной поддержки сельского хозяйства с 9,9 до 4,4 млрд долл. к 2018 г. и ограничивают поддержку экспорта. Этот период будет наиболее трудным для отечественных заводов сельхозтехники.

Летом 2012 г. руководство завода «Ростсельмаш» заявило о вынужденной приостановке производства. Основной причиной стала проблема сбыта сельхозтехники. Общая численность нереализованной продукции составила 1,8 тыс. ед. Предприятие объявило о перспективах масштабных сокращений. Для Ростовской области, где не так давно было объявлено о сокращении порядка 2,5 тыс. чел. на Таганрогском автомобильном заводе, это негативно значимое событие.

Между тем сельхозтоваропроизводители требуют от отечественного машиностроения самую высокотехнологичную технику, которая по всем показателям соответствует международным стандартам. Такую технику они находят в первую очередь у тех западных компаний, которые имеют свое производство в России.

Если конкуренция с более дешевой и не новой зарубежной техникой станет ощутимой, возможно развертывание ситуации по сценарию, когда «Ростсельмаш» больше не станет развивать российскую площадку, а займется своими североамериканскими

ми, вполне состоятельными активами. В таком случае «Ростсельмаш» трансформируется в среднюю компанию, имеющую небольшое, но эффективное производство в России и в ряде других стран. Другой сценарий: тройственный союз с государством и банками, при котором завод имеет шансы стать равным среди крупнейших профильных ТНК. Таким образом, лидер сельскохозяйственного машиностроения в ЮФО завод «Ростсельмаш» одним из первых среди российских предприятий оказался в исторически новой ситуации. Присоединение к ВТО обозначило предел, за которым заканчивается собственно рынок. И из этой ситуации завод выйдет либо полноценным мировым игроком, либо средним российским предприятием [4, 8].

Членство России в ВТО может спровоцировать неконкурентоспособность большинства базовых отечественных химических производств. Так, в настоящее время хлорное производство удовлетворяет внутрироссийские потребности в поливинилхлориде (ПВХ) на 50%, остальное импортируется, но в России строятся новые производства. 70% себестоимости ПВХ составляет электроэнергия, которая для российского производителя стоит 2,5–3 руб. за кВт·ч, а в Китае — 30–40 коп. за кВт·ч. При снижении ввозных пошлин на ПВХ рынок становится абсолютно открытым, цена энергии вырастет [15, 18, 21, 22].

По оценкам экспертов Министерства экономического развития РФ, потери легкой промышленности в результате членства России в ВТО составят не менее 2,7 млрд руб. в год, а компенсация потерь за счет господдержки не превысит 600 млн руб. в год.

По ЮФО наибольшее сокращение объема производства ожидается в легкой промышленности (4%), машиностроении (2,4%), на воздушном транспорте (2%). При этом в результате тарифной реформы и улучшения доступа российских экспортеров на международные рынки прогнозируются изменения объема реального потребления населения южного региона на 0,56%. Изменение реальной заработной платы квалифицированных рабочих ожидается на уровне 0,62%, неквалифицированных — 0,33% [27].

В сфере услуг оптовой и розничной торговли Россия взяла на себя обязательства по допуску зарубежных компаний на российский рынок на условиях национального режима с тремя ограничениями:

— коммерческое присутствие допускается только в форме юридического лица РФ;

— может быть введена недискриминационная государственная монополия на алкогольсодержащую продукцию;

— обязательства не принимаются в отношении субсидий и иных форм государственной поддержки в отношении торговли ремесленными и иными товарами и объектами, относящимися к национальной культуре и самобытности.

Оптовая и розничная торговля является основной сферой деятельности российского среднего и малого бизнеса (на нее приходится 70–75% оборота всех малых и средних компаний России), это основной состав российского так называемого «среднего класса» в том числе и в субъектах ЮФО.

Поскольку доступ к кредитам для российских торговых компаний является крайне ограниченным, широкая экспансия на наш рынок зарубежных торговых сетей — это недалекая реальность. При этом торговля оказывается практически отрезанной от отечественных товаропроизводителей, поскольку иностранные торговые сети, как правило, привязаны к иностранным поставщикам товаров и, соответственно, создадут барьеры для допуска российских товаров на наш внутренний рынок. В результате падение доходов и потеря значительной доли рынка отечественными торговыми компаниями могут вызвать резкий рост безработицы как в самой торговле, так и в российских секторах, которые занимают поставкой товаров (по разным оценкам, от 200 до 600 тыс. рабочих мест по России) [9, 12, 23].

В сфере строительства и связанных с ним инженерных услуг Россия взяла обязательства предоставить зарубежным компаниям национальный режим деятельности на своей территории с единственным ограничением: обязательства не принимаются в отношении субсидий и иных форм государственной поддержки в части объектов национальной самобытности и/или зданий и объектов культурного наследия, обозначенных в официальных регистрах. Следствие — снижение таможенных пошлин и технологических ограничений на ввоз импортных стройматериалов, экспансия в Россию зарубежных инвестиционных и девелоперских компаний, а также расширение объемов операций зарубежных финансовых институтов на отечественном рынке недвижимости.

В силу доступа к дешевым «длинным» кредитам иностранные девелоперы готовы работать при гораздо более низких нормах прибыли, чем отечественные. Кроме того, зарубежные компании имеют возможность ввозить более дешевые (в том числе