

14. Товстиженко О.В. Роль іноземних інвестицій в інтенсифікації розвитку вітчизняного виробництва // Актуальні проблеми економіки. — 2007. — № 1. — С. 104–108.

15. Федулова Л.І. Фінансова складова в національній інноваційній системі // Фінанси України. — 2007. — № 6. — С. 14–21.

16. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Статистичний збірник. — Київ ДП «Інформаційно-видавничий центр Держкомстату України», 2006. — 361 с.

17. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності у 2006 році. Державний комітет статистики України // Економіст. — 2007. — № 2. — С. 24.

18. Нарышкин С. Инновационная составляющая инвестиционных процессов // Вопросы экономики. — 2007. — № 5. — С. 52–64.

19. Коваленко В. Инвесторы любят синергию // Эксперт. — 2007. — № 49. — С. 84–87.

В.И. Ляшенко

канд. экон. наук, г. Донецк

Т.Ф. Бережная

г. Луганск

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ г. ДОНЕЦКА КАК ГОРОДА-ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

В современных условиях большое внимание уделяется стратегическому планированию на региональном уровне [1–6]. Перспективы стратегического развития города ориентированы на выделение «точек роста», их ранжирование, разработку механизмов привлечения и распределения ресурсов между ними и остальными составляющими городского хозяйства, а также «черных дыр» городской экономики, требующих своего решения. Основной функцией города становится не столько производство материальных или духовных благ, сколько создание благоприятной среды обитания.

Процесс реализации любой региональной стратегии может быть разделен на два больших этапа: 1) процесс стратегического планирования — выработка набора стратегий, начиная от базовой стратегии развития любого элемента региональной экономики и кончая функциональными стратегиями и отдельными проектами (программами); 2) процесс стратегического управления — реализация определенной стратегии во времени, корректировка стратегии в свете новых обстоятельств. Например, в России основным документом развития экономики города Екатеринбурга является Стратегический план развития Екатеринбурга, охватывающий все основные направления деятельности и состоящий из 100 с лишним стратегических проектов. В разработанном и принятом на Программном совете стратегического развития Екатеринбурга проекте «Развитие малого производственного бизнеса», основной целью провозглашено успешное развитие малых производственных предприятий на основе реструктуризации крупных производств, совершенствования инфраструктуры поддержки предпринимательства, снижения себестоимости продукции за счет освоения новых технологий и кооперации крупного и малого бизнеса.

Для того, чтобы эта цель была достигнута, разработчики [7] определили основные задачи на ближайшие 10 лет, которые сформулировали следующим образом: 1) содействие привлечению финансов и инвестиций в малый производственный бизнес; 2) развитие производственной кооперации малого и крупного бизнеса; 3)

содействие процессу реструктуризации пустующих площадей и незагруженных производственных мощностей на крупных предприятиях; 4) организация территориальных и отраслевых технопарков и бизнес-инкубаторов, создание блок-модулей для малых производственных предприятий; 5) продвижение продукции малых производственных предприятий и индивидуальных предпринимателей; 6) улучшение работы по подготовке и переподготовке специалистов для малых производственных предприятий.

Важной предпосылкой для реализации намеченных задач является тот факт, что в этом проекте детально проработаны привязки к конкретным площадкам по размещению бизнес-инкубаторов и технопарков: прежде всего, на площадях, зарезервированных в Генеральном плане, как «зоны инновационных производственных комплексов — технопарков и наукопарков» и таких участков выделено пять. Другой вариант развития технопарков предусматривает использование пустующих площадей крупных промышленных предприятий. Так в июне 2006 года на основании Распоряжения Главы Екатеринбурга был организован первый в уральском регионе технопарк на территории ОАО «Торгмаш». Официальное его название «технологический парк по производству строительных материалов и конструкций». В состав этой структуры вошло 14 предприятий и организаций, в том числе три научно-исследовательских.

Основными направлениями производственной деятельности технопарка являются: 1) строительные и теплоизоляционные материалы на основе пенополистирола; 2) фасадные системы зданий; 3) кровля; 4) строительные профили и быстровозводимые модульные здания; 5) оборудование для логистических систем; 6) строительство коттеджей и малоэтажных зданий из облегченных современных строительных материалов и конструкций. Большую заинтересованность в реализации проектов этого технопарка проявляют зарубежные инвесторы — итальянские и немецкие фирмы уже подписали протоколы о намерениях. Особенно интересует участие в реализации проекта малоэтажного коттеджного строительства.

Наиболее перспективными сферами для развития малого производственного бизнеса в Екатеринбурге по данным наших специалистов являются: обработка древесины и производство изделий из дерева; пищевая промышленность; сфера жилищно-коммунального хозяйства; производство строительных материалов.

В рамках реализации мероприятий проекта начата работа по большой программе строительства блок-модулей для малых производственных предприятий (площадью 10–11 тыс. кв. м каждый). Каждый из блок-модулей будет иметь свою отраслевую направленность: производство мебели, строительных материалов, приборостроение и малая металлургия. Под строительство этих модулей определено несколько площадок, зарезервированных в рамках генерального плана развития города. Для участия в этой программе подали заявки 45 малых предприятий, причем половина из них готовы вложить свои средства в финансирование строительства. После реализации этой программы в полном объеме в блок-модулях можно будет разместить около 100 малых производственных предприятий.

Основной целью стратегического проекта «Екатеринбург — центр инновационной деятельности и инновационных услуг» является создание условий для ускоренного развития инновационной деятельности и инновационного потенциала города с целью значительного увеличения доли современной высокотехнологичной продукции в общем объеме производства. Наибольшее число инновационно-активных малых предприятий сосредоточено в машиностроении и металлообработке, химической, легкой, пищевой и деревообрабатывающей промышленности. Приоритетным видом инновационной деятельности малых и средних предприятий является приобретение современных машин и оборудования. На этот вид инноваций приходится 100 % затрат в черной металлургии и полиграфической промышленности; от 95 до 99 % в легкой, химической и деревообрабатывающей промышленности. Каждое четвертое малое предприятие занимается исследованиями и разработками новых продуктов и производственных процессов. Показатель наукоемкости производства малых инновационно-активных предприятий в 2005 году составил в среднем 6,4 % (в металлообработке — 7,9 %, производстве медицинской техники — 5,4 %, в цветной металлургии — 6,1 %). Доля инновационно-активных малых предприятий в городе составляет всего 7 % при пороговом значении в 25 % [7].

Разработка и реализация мероприятий настоящего стратегического проекта должны будут обеспечить поступательное и эффективное развитие инноваций. Среди причин, препятствующих инновациям на малых предприятиях Екатеринбурга, выделяются две группы: экономические и производственные.

Основными экономическими факторами, сдерживающими развитие инновационной деятельности, являются: недостаток собственных средств; недостаток финансовой поддержки со стороны государства; высокая стоимость нововведений и длительные сроки их окупаемости.

К производственным факторам следует отнести: низкий инновационный потенциал большинства организаций; возрастающий дефицит квалифицированного персонала; недостаток информации о новых технологиях;

слабое использование возможностей кооперирования с научными организациями и другими предприятиями.

В качестве главных задач проекта определены следующие.

Задача 1. Внедрение высокотехнологичных разработок в производство, увеличение производства высокотехнологичной и конкурентоспособной продукции. **Результат.** Выпуск высокотехнологичной современной продукции, повышение качества и конкурентоспособности товаров.

Задача 2. Создание в городе функционально полной и эффективно действующей инфраструктуры поддержки и развития инновационной деятельности и инновационных услуг. Создание условий для организации новых инновационных предприятий. **Результат.** Формирование эффективных механизмов поддержки и развития инновационной деятельности и инновационных услуг; Увеличение числа предприятий, производящих высокотехнологичную и инновационную продукцию.

Задача 3. Развитие необходимой информационной базы и обеспечение эффективного информационного взаимодействия между инновационными, промышленными, научными организациями города; Поддержка, развитие и информационное обеспечение ЦНТИ. **Результат.** Обеспечение эффективной информационной поддержки, полноты и актуальности информации для предприятий инновационной сферы.

При этом приоритетными отраслями развития инновационной деятельности в экономике Екатеринбурга должны стать направления наиболее важные для обеспечения высокого уровня жизни горожан, а также связанные с реализацией национальных проектов, в том числе: производство оборудования и продукции медицинского назначения; производство высококачественных потребительских товаров и продукции (одежда, обувь, мебель, товары для здоровья и отдыха); — производство современных экологически чистых строительных материалов; производство энергосберегающих и ресурсосберегающих машин и механизмов, городского транспорта и коммунальной техники; информационные технологии.

Основными мероприятиями проекта являются: создание инновационно-технологических центров и технопарков, в том числе отраслевых научно-технологических технопарков на высвобождающихся производственных площадях крупных и средних предприятий; строительство для малых и средних инновационных предприятий производственных и офисных помещений.

В проект вошли некоторые конкретные мероприятия по созданию организаций инновационной инфраструктуры и в частности, строительство на базе Института металлургии УрО РАН Научно-технологического парка «Екатеринбург» (общая стоимость проекта оценивается на сегодняшний день в 288 млн. рублей, сроки реализации 2007–2008 годы, общая площадь 20 тысяч кв. м), в этом году построена первая очередь. Среди согласованных и находящихся в стадии реализации проектов следует отметить технопарки, развивающие высокотехнологичные производства:

Научно-технологический парк «Приборостроение» — разработана концепция развития и определен состав участников (около 20 предприятий), в настоящее



время рассматриваются варианты площадок под строительство;

Технопарк по разработке и производству медицинского оборудования и средств промышленной автоматизации на базе группы компаний «Аверон» (8 предприятий) — в конце прошлого года вышло Постановление Главы Екатеринбурга об организации технопарка, утвержден перечень мероприятий, определена площадка под строительство — в настоящее время ведется работа по получению техусловий и проектированию здания технопарка, начало строительных работ намечено на III квартал 2007 года;

Технопарк «Энергосберегающие и ресурсосберегающие технологии» — определен состав участников (6 предприятий), сейчас завершается разработка Концепции организации технопарка;

Технологический парк «Информационные технологии» — разработана Концепция и подготовлен эскизный проект здания технопарка.

Основой успешной реализации мероприятий, разработанных и реализуемых проектов, должно стать создание целостной системы поддержки малого производственного и инновационного бизнеса путем развития инфраструктуры и перспективных направлений предпринимательства, внедрения передовых технологий и активизации творческого потенциала населения города.

Для выработки первоочередных мероприятий по реализации стратегии развития малого бизнеса в г. Донецке представляют интерес результаты проведенного Институтом экономики промышленности НАН Украины социологического исследования, в котором рассматривались вопросы взаимодействия донецких предпринимателей с местными органами власти, выяснялись потребности бизнеса в услугах Регионального фонда поддержки предпринимательства по г. Донецку. Несмотря на то, что в опросе приняли участие предприниматели малого и среднего бизнеса, зарегистрированные в Кировском и Петровском районе, сфера деятельности их сосредоточена не только в Кировском (36 %), Петровском (32 %), но и Ворошиловском, Киевском, Куйбышевском, Калининском районах, и даже в г. Харькове.

Свой вклад в развитие района и города предприниматели видят в том, что они платят налоги (95 %), дают работу жителям (68 %), оказывают благотворительную помощь (50 %), обеспечивают своей продукцией предприятия и жителей города (27 %), меняют облик города (5 %), привлекают инвестиции из других регионов и стран (5 %).

Среди опрошенных — частные предприниматели (64 %), первые руководители (27 %), владельцы и совладельцы предприятий (23 %), работники бухгалтерии (10 %). Часть предпринимателей совмещают эти должности и статусы. Используют общую систему налогообложения 45 %, единый налог для юридических лиц 36 %, единый налог для физических лиц 27 % опрошенных. Половина респондентов считает, что необходимо расширить применение упрощенного режима для предприятий с объемом реализации до 3 млн. евро. Большая часть опрошенных (59 %) выступает за необходимость разработки шкалы фиксированного налога для предпринимателей с привязкой к объему реализации продукции, работ, услуг.

Как показало исследование, вопросы взаимоотношений предпринимателей с местными органами власти носит проблемный характер. Так, 18 % респондентов считают эти отношения конфликтными, 18 % — мало результативными, 5 % отмечают, что взаимодействия нет. В то же время 55 % опрошенных говорят о конструктивном характере взаимодействия. Основные противоречия в решении вопросов касаются землеотвода (77 %), получения разрешительных документов (55 %), налогообложения (27 %), споров в суде (18 %), лицензирования (18 %), взаимоотношений с правоохранительными органами, пожарной охраной и санэпидстанцией (по 14 %).

О работе разрешительных офисов знают 55 % опрошенных, пользовались их услугами 32 % предпринимателей. Так, 32 % респондентов считают, что эти структуры облегчают оформление необходимых документов. В то же время 23 % опрошенных предпочитают решать вопросы напрямую с разрешительными органами, 9 % не устраивает график их работы. В качестве пожеланий улучшения работы этих офисов 41 % опрошенных считает, что необходимо упростить порядок оформления документов, предоставлять больше информации о их работе (32 %), повысить квалификацию специалистов офиса (14 %), улучшить их материальное обеспечение (5 %).

Предприниматели выдвигают серьезные претензии в адрес местных органов власти. Давление со стороны властей, которые не дают нормально развиваться бизнесу. Это — весьма болезненные вопросы землеотвода, аренды помещений, бюрократизм, проверки (предвзятое отношение проверяющих органов), налогообложение, превышение власти, вмешательство в работу малых предприятий, несоблюдение законодательства Украины, теневой характер отношений, отсутствие реальной помощи малому бизнесу со стороны местных властей и др.

Поэтому условия для бизнеса в городе предприниматели оценивают скорее негативно, чем позитивно. Так, 36 % опрошенных указали, что за последние 1–2 года эти условия ухудшились (в большей или меньшей мере), еще 36 % отметили, что эти условия в чем-то улучшились, в чем-то ухудшились. О некотором улучшении говорят 23 % респондентов. Затруднились ответить 5 % предпринимателей.

Слабость позиций малого и среднего бизнеса заключается не только в противостоянии с местными органами власти и отсутствии их поддержки, но и недостаточном уровне их конкурентоспособности. Так, всего лишь 36 % опрошенных считают, что их продукция конкурентоспособна в масштабах области; имеет отдельные параметры конкурентоспособности, по мнению 18 %, конкурентоспособна в Украине — 3 %, затруднились ответить 14 %, не считают конкурентоспособной свою продукцию 9 %, не ответили на этот вопрос 14 %.

Свои конкурентные преимущества видят в высокой квалификации 36 % респондентов, в организации — 18 %, в хорошем маркетинге — 14 %, в технических решениях — 14 %, дешевом сырье — 9 %. Говорят об отсутствии конкурентов 5 % опрошенных. К новому стремятся всего лишь 18 %, против 64 % тех, кто основывается на проверенных идеях и решениях. Т.е. преобладает умеренный риск. Ориентация на новые технические решения присуща 9 % респондентов (те, что пользова-

лись за последнее время патентной информацией). Видимо, поиск нового осуществляется преимущественно в сфере организации, коммерческой информации. Готовы вкладывать средства в долгосрочные проекты 50 % опрошенных. Это свидетельствует об определенной устойчивости и адаптированности предпринимателей к существующим условиям.

Готовы расширить рынок сбыта своей продукции и услуг вдвое 77 % респондентов. Препятствиями для этого выступают сложности землеотвода, препятствия со стороны властей, нехватка финансирования, оборотных средств, налоги, трудности поиска партнеров по Украине. На нехватку оборотных средств указали 50 % опрошенных, недостаток необходимых кадров 23 %, недостаток информации 14 %, нехватку опыта и знаний — 5 %.

При вступлении в ВТО отечественные предприятия столкнутся с необходимостью доказывать свою конкурентоспособность. Но в настоящее время они ожидают от вступления в ВТО в основном положительных изменений (например, появятся новые партнеры) — 32 % опрошенных, такое же количество респондентов не имеет информации, как изменятся условия их бизнеса, 27 % опрошенных еще не задумывались об этом. И только 5 % респондентов ожидают ухудшения. Будущее Донецка опрошенные видят как «город-предприниматель» (64 %). Предполагают развитие финансовой сферы 55 % респондентов. Надеются на развитие при вузах и НИИ малых инновационных предприятий 55 % респондентов. В то же время предполагают развитие они по-прежнему ориентированы на сохранение традиционных базовых отраслей — металлургии и машиностроения по 55 % опрошенных, химии — 50 %, угольной промышленности — 41 %. О переходе к созданию малых предприятий высоких и наукоемких технологий, развитии изобретательства и рационализации говорят 45 % опрошенных.

Учитывая такую позицию предпринимателей, можно сделать вывод о том, что в качестве одного из перспективных элементов стратегии социально экономического развития г. Донецка в части развития малого бизнеса может быть предложена разработка и реализации, с учетом европейского опыта, концепции Донецка как «города-предпринимателя».

Город-предприниматель — это город, в котором основные группы интересов в государственном, частном и добровольном секторах приходят к решению о необходимости совместной разработки перспектив развития города, создания структур для реализации этих перспектив и о мобилизации для этого местных и внешних ресурсов. Хотя существуют очевидные различия между городами, в частности, по тому, насколько ясно выражено их согласованное перспективное видение будущего развития города, тем не менее, в течение последнего десятилетия движение шло в сторону развития предпринимательского подхода, усиления конкуренции между городами и сознательной поддержки стратегий и проектов развития, разработанных для конкретных территорий.

Исходя из сложившейся практики формирования региональных программ поддержки малого бизнеса, можно предложить следующую схему взаимодействия разрабатываемой долгосрочной стратегии развития, среднесрочной региональной политики и соответствующим

иющих региональных программ. Поскольку срок разработки региональных программ поддержки малого предпринимательства сложился в 2 года, то есть за время полномочий Совета приходится разрабатывать и утверждать 2–3 региональных программы, то напрашивается естественный вывод о том, что среднесрочная региональная политика должна разрабатываться по принципу скользящего цикла на срок 1 созыва Совета, охватывающий 2–3 программных цикла с соответствующей корректировкой по итогам выполнения первого двухлетнего цикла.

Региональная политика, опирающаяся на разработанную долгосрочную стратегию развития малого предпринимательства является частью социальной и экономической политики и определяет основные направления и формы административно-правового и организационно-экономического влияния, которые намереваются осуществить местные Советы и государственные администрации в сфере малого предпринимательства, исходя из интересов и приоритетов регионального развития с учетом направлений национальной политики поддержки малого бизнеса.

Видение — В условиях снижения уровня занятости, вызванного сокращением традиционных для Донецка базовых отраслей промышленности, сектор малого и среднего бизнеса станет главной основой прогрессивных структурных сдвигов и одним из основных работодателей для высвобождаемой рабочей силы. При этом данный сектор будет экономически устойчивым, обеспечит ощутимый прирост доходов населения региона и местных бюджетов и станет основой для формирования среднего класса.

Миссия — Стратегия развития МСБ в Донецке нацелена на существенное увеличение удельного веса сектора МСБ в занятости области (не менее чем в два раза — к концу 2012 г. и в 4–5 раз — к 2020 г.) и усиление его экономического положения.

Выполнение этой миссии обеспечивается за счет: 1) формирования механизма реального партнерства между органами власти и бизнесом, эффективной регуляторной политики; 2) создания современной инфраструктуры развития малого и среднего бизнеса, в том числе финансовой; 3) активизации деятельности объединений предпринимателей для представления и защиты своих интересов через инструменты лоббирования и законодательные инициативы.

В контексте быстрого экономического и организационного развития Европы города играют важную роль. Здесь сконцентрирован интеллектуальный, экономический и физический капитал, и новые идеи, как правило, тоже возникают в городах. Многие города занимаются разработкой новых стратегий экономического развития и поиском новых экономических ниш. Результат состоит в том, что сегодня города видятся как активные источники роста экономической конкурентоспособности на национальном и интернациональном уровнях.

В частности, в течение последних десятилетий наблюдается формирование «городов-предпринимателей», т.е. таких городов, которые проявляют активность, опережающую события, способных мобилизовать местные социальные, политические и экономические ресурсы в единый связанный организационный комплекс, для того

чтобы разработать четкую стратегию экономического развития и обеспечить ей долговременную поддержку.

Появление таких городов-предпринимателей в Европе было обусловлено рядом факторов. Воздействие структурных сдвигов в мировой экономике на местный уровень было настолько сильным, что местные лидеры пришли к выводу, что нужно разрабатывать свои собственные стратегии экономического подъема, а не просто ожидать, какие решения будут приняты на национальном уровне. В то же время политическая и административная децентрализация, произошедшая во многих национальных государствах и принесящая городам дополнительные обязанности, не всегда обеспеченные ресурсами, создала местным властям дополнительные возможности, чем способствовала активизации их деятельности. И, наконец, осознание роста экономической конкуренции между городами в объединяющейся Европе привело лидеров местного и государственного уровня к необходимости создания таких стратегий, которые позволили бы им более эффективно конкурировать на быстро формирующемся рынке.

Главная цель города-предпринимателя — обеспечить интенсивное развитие малого и среднего бизнеса за счет прогрессивных сдвигов в структуре экономики города и существенного увеличения доли экономической активности населения, работающего в данной сфере.

Главная цель города-предпринимателя состоит в максимизации следующих характеристик.

Экономическое разнообразие производящего сектора и сектора услуг, особенно в прогрессивных наукоемких отраслях с высокой добавленной стоимостью, а также разнообразие товаров, идущих на экспорт или заменяющих импортируемые.

Наличие квалифицированного человеческого капитала. В Донецке должны жить люди, способные работать в областях, требующих высокого уровня знаний и умения обращаться с современной организацией информации.

Правильно организованная инфраструктура предпринимательской среды и институциональные сети. Для повышения конкурентоспособности малого и среднего бизнеса Донецк нуждается в наличии разнообразных связей между учреждениями высшего образования, научными институтами, крупными, средними и малыми частными фирмами и правительством для создания благоприятных условий с целью более эффективного использования знаний и интеллектуальных способностей образованных людей. Экономическое процветание не может существовать в океане разительного неравноправия. Социальная сплоченность и экономическая конкуренция — это две взаимодополняющие, а не взаимоисключающие сущности.

Качественная организация связи, что частично означает физическую коммуникацию — дороги, аэропорты,

железнодорожные узлы и электросвязь. Но коммуникация является и процессом определенного уровня культуры и отношения к проблеме. Города-предприниматели должны развивать международные связи, разрабатывать стратегию международного сотрудничества и определить, на какие более крупные рынки они хотят выйти.

Организационная возможность мобилизовать государственные, частные и местные ресурсы для долговременного сотрудничества в области совместной разработки стратегий экономического и социального развития. Для города-предпринимателя этот процесс почти так же важен, как результат.

Формирование инфраструктуры рекреации и социального развития. Донецк как город-предприниматель должен быть приспособлен как для работы, так и для всестороннего развития жителей. Конкурентоспособному городу требуются определенные экономические, социальные, экологические и культурные условия для привлечения и удержания потенциально мобильной рабочей силы, что означает хорошую организацию физической, экономической и социальной среды. Важная роль в этом также должна быть отведена малому и среднему бизнесу.

Литература

1. Системы поддержки и развития малого бизнеса за рубежом / Под ред. А.В. Рунова.— М., 2003.
2. Дашевская Г.М., Клепникова В.Г. Методы стратегического планирования: Зарубежный опыт. Моск. ин-т повыш. квал. рук. работн. и спец-в хим. пром-сти.— М., 1992.— 43 с. // РЖ: Отеч. и заруб. лит. Экон.— 1993.— № 2.— С. 97.
3. Ефремов В.С. Классические модели стратегического анализа и планирования: модель ВСБ // Менеджмент в России и за рубежом.— 1997, август.— С. 80–86.
4. Доронин И.Г. Новые явления и тенденции в экономике и на финансовом рынке // Деньги и кредит.— 2003.— № 9.— С. 51–61.
5. Нижник Н., Игнатенко О., Тимків В., Кошманік П. Стратегічне планування в діяльності органів місцевого самоврядування Великобританії // Вісник НАДУ при Президентіві України.— 2003.— № 4.— С. 436–441.
6. Миколайчук Н.С., Миколайчук М.М. Концептуальні засади формування системи стратегічного управління розвитком регіонів // Вісник Академії економічних наук України.— 2004.— № 1(5).— С. 68–71.
7. Архангельский В.Н. Приоритетные направления развития малого предпринимательства в производственной и инновационной сферах экономики города Екатеринбурга // http://www.nisse.ru/analitics.html?id=d_arhangel'sky_VIIIk_mp
8. Концепция стратегического развития г. Омска // <http://www.omsk.ru/www/omsk.nsf/>