

Экономические науки

**№11(36)
2007**

Редакционный совет:

Р.С. Гринберг - член-корреспондент РАН, доктор экономических наук, профессор, директор Института экономики Российской академии наук

А.Г. Грязнова - доктор экономических наук, профессор, президент Финансовой академии при Правительстве Российской Федерации

А.П. Жабин - доктор экономических наук, профессор, ректор Самарского государственного экономического университета

А.Г. Зельднер - доктор экономических наук, профессор Института экономики Российской академии наук

В.В. Ивантер - академик РАН, доктор экономических наук, профессор, директор Института народнохозяйственного прогнозирования РАН

В.Г. Князев - доктор экономических наук, профессор, проректор Российской экономической академии им. Г.В. Плеханова

А.В. Мещеров - доктор экономических наук, профессор

В.Н. Овчинников - доктор экономических наук, профессор, директор Северо-Кавказского НИИ экономических и социальных проблем

А.А. Пороховский - доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой политической экономии экономического факультета Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова

Б.Н. Порфирьев - доктор экономических наук, профессор Института экономики Российской академии наук

С.Н. Сильвестров - доктор экономических наук, профессор, заместитель директора Института экономики Российской академии наук

Ф.Ф. Стерликов - доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономической теории Московского государственного института электроники и математики (Технический университет)

К.А. Титов - доктор экономических наук, член Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации

В.П. Тихомиров - доктор экономических наук, профессор, Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ)

Л.С. Тарасевич - доктор экономических наук, профессор, президент Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов

В.А. Тарачев - доктор экономических наук, депутат Государственной Думы Российской Федерации

А.Н. Шохин - доктор экономических наук, профессор

Главный редактор

А.В. Мещеров - доктор экономических наук, профессор

Редакционная коллегия:

Ф.Ф. Стерликов - доктор экономических наук, профессор (заместитель главного редактора)

А.Г. Зельднер - доктор экономических наук, профессор (заместитель главного редактора)

Е.В. Зарова - доктор экономических наук, профессор, проректор по научной работе и международным связям Самарского государственного экономического университета

О.Ю. Мамедов - доктор экономических наук, профессор Ростовского государственного университета

Редактор - *И.Н. Лошкарева*

Компьютерная правка и верстка - *О.В. Егорова*

Учредитель - ООО "Экономические науки" (117218, г. Москва, Нахимовский проспект, д. 32)

Адрес в Интернет-сети: <http://www.ecsn.ru>

E-mail: ecsn@sciex.ru x12345@bk.ru

Подписной индекс **20387**

Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ ФС 77-21147 от 28 июня 2005 г., выдано Федеральной службой по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия

Цена договорная

© Экономические науки, 2007

Подписано в печать 24.10.2007 г.
Формат 60x84/8. Печать офсетная.
Тираж 1000 экз. Усл. печ. л. 46,73 (50,25).
Уч.-изд. л. 55,84. Заказ

Отпечатано в издательстве ООО "24-Принт"

Научно-информационный журнал

В НОМЕРЕ:

ЭКОНОМИКА И ПОЛИТИКА

Ануприенко В.Ю. Совершенствование процессов приватизации имущества г. Москвы	7
Козлова С.В. Роль земельного фактора в Федеральной целевой программе по жилью	11
Борисов И.Б. Роль прямых иностранных инвестиций в развитии инновационной экономики России	16
Туфетулов А.М., Басалай С.И. Сущность государственной политики при проведении отраслевой реструктуризации региональной экономики	22
Морозов А.И. Современное состояние и концептуальные основы приграничного сотрудничества	28
Захаров И.А. Геоэкономическая концепция внешнеэкономической деятельности российских корпораций	34
Жериков Д.А. Проблемы переориентации инвестиционных ресурсов России из экспортных отраслей во внутренние	37
Григорян Е.Г. Проблемы использования зарубежного опыта деятельности свободных экономических зон в российской практике	40
Бандурин В.В., Слободян Н.Н. Проблемы информатизации инновационной экономики бывших социалистических стран	45
Федорова М.Ю. Негосударственные формы социального обеспечения	49

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Алиев М.А. Экономическая теория: проблема взаимодействия образования и производства	57
Гафиятов И.З. Особенности развития корпораций как институциональных форм движения финансового капитала в современной российской экономике	61
Бородачев И.М. Потенциал частно-государственного партнерства как фактор повышения конкурентоспособности экономики	65
Малых О.Е. Экономическое поведение как научная категория	69
Бухтерева И.Н. О проблеме эффективного собственника и демократизации отношений собственности	74
Сахончик Е.Д., Столбов С.В. Совершенствование государственного регулирования инвестиционного процесса	78
Лебедев Е.Н., Апарин Н.И. Оценка эффективности использования нововведений на предприятии ОПК	81
Самойлова Е.А. Рынок туризма в Москве: перспективы развития	86
Сурков В.С. Современное состояние конкуренции в банковском секторе экономики России	89
Мельникова О.В., Ерьсько А.Л. Исследование особенностей использования портфельного подхода к управлению услугами коммерческого банка	94
Плисов С.К. Теоретические основы конкурентоспособности в общественном питании	98
Кравец А.С. Теоретическое осмысление современных явлений в мировом инвестиционном процессе	102
Степанова Л.Ф. Ограничения применения неоклассических моделей рынка в переходный период развития информационного ресурса	108
Ратушная Н. Теоретико-методологические подходы исследования потребления	111
Хасанова Г.И. Особенности экономического механизма функционирования рынка недвижимости	114
Хан Н.А. Особенности денежной реформы в Новгороде середины XII в.	118
Лавров Е.И. Слияния и поглощения в промышленности	122
Ованесян Н.М. Долгосрочное страхование жизни как комплексный инструмент социально-экономической защиты граждан в инфляционной среде	125

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Тихомирова Н.В. Инновационные системы управления вузом: единство и развитие	131
Рыжов И.В., Кукушкин М.А. Развитие интернального маркетинга на строительных предприятиях ...	144
Растегаева Ф.С. Особенности институциональной структуры экономики и ее влияние на инвестиционные процессы в России	148
Нелюбова Н.Н., Яркова И.В. Стратегическое управление затратами на предприятиях промышленности	151
Дрогобыцкий А.И. Природа ценности нематериальных активов и подходы к их экономической оценке	156
Карминский А.М. Методические особенности оценки экономической эффективности управленческих информационных систем	161
Бабанова Ф.Р. Совершенствование управления бизнес-процессами малых предприятий с использованием Системы сбалансированных показателей	165
Альмендеев В.И., Волкодавова Е.В. Проектирование системы мотивации в деятельности Торгово-промышленных палат	168
Чугунова Г.В. Телекоммуникационный аутсорсинг как направление аутсорсинга информационных технологий	171
Долгачева И.А. Страхование как один из видов инвестиций в промышленность Республики Хакасия	175
Хомченко О.М. Экономическое обоснование открытия регионального филиала страховой организации как фактор его развития	182
Мерзлова М.П., Аушева Л.С. Формирование системы профессиональных академий в сфере сервиса в Российской Федерации	186
Беспамятова Л.П. Основные аспекты стратегии эффективного управления портфелем финансовых ресурсов промышленного предприятия	190
Володин В.В., Воробьев А.С. Миссии, цели и стратегии диверсификации строительной деятельности промышленно-строительных холдингов	195
Лукин Е.В. Реструктуризация производственной деятельности промышленного предприятия	200
Маслова Т.Н. Основные элементы концепции антикризисного управления в аграрном предпринимательстве	204
Татулов Б.Э. Внутрифирменное обучение в системе стратегического развития человеческих ресурсов корпорации	207
Морозов И.В. Зарубежный опыт работы и результаты отрасли жилищно-коммунального хозяйства	212
Шестерикова Е.Н. Реинжиниринг бизнес-процессов в системе управления оборотным капиталом промышленного предприятия	214
Сельская И.Л. Некоторые аспекты формирования внешнеэкономического потенциала регионов Российской Федерации	218
Семилетова Н.С. Перспективы стимулирования увеличения производительности труда наемных работников за счет участия в управлении	226
Гашева М.В. Разработка и внедрение системы комплексного управления качеством продукции как фактора конкурентоспособности промышленного предприятия	229
Москвин Д.Н. Роль конкурентных преимуществ интеллектуального капитала в инновационном развитии предприятия	232
Касымова Г.Ф. Применение сбалансированной системы показателей для оценки конкурентоспособности интеграционных образований нефтехимической промышленности	235
Салихова Р.С. Альтернативные подходы к оценке объектов интеллектуальной собственности в российской экономике	238
Михайлов А.С. Формы и методы институционального регулирования рынка фиктивного капитала в современной российской экономике	241
Евдокимов С.Ю. Влияние трудовых отношений на состояние экономической безопасности государства	243
Белоусова Н.В. Формирование системы инновационного управления рисками промышленного предприятия	246

Мухаметшина А. Особенности государственного предпринимательства в современной российской экономике	248
Стариков Е. К вопросу об экономико-экологических отношениях	251
Медведева Т.А. Прогностические методы в управлении экономическими процессами	257
Миллер А.Е., Рождественский В.А. Модульный мониторинг производственной деятельности промышленных предприятий	261
Крючков В.Н. Ментальные структуры в стратегическом рефрейминге промышленных предприятий	265
Ковалев А.И., Лунева Е.А. Преобразование организационных структур промышленных предприятий	271
Половинко В.С., Тимошенко О.Ю. Концепция управления по целям: сущность и ее реализация в системе управления персоналом	276
Рой О.М. Влияние уровня заработной платы на трудовые перемещения в северном городе	282
Коновалов О.И. Оценка роли интернет-технологий в процессе развития методик консультирования	288
Крючков А.Н. Трансформация системы управления жилищным фондом и объектами коммунальной инфраструктуры больших городов Московской области	292

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

Корищенко К.Н. Волатильность монетарных показателей как характеристика денежно-кредитной политики	299
Салихова Д.З. Тенденции и направления развития банковской системы России	304
Гученкова Е.И., Иванова Л.Н. Особенности аттестации специалистов финансового рынка	308

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, СТАТИСТИКА

Королев О.Г. Управленческие аспекты повышения эффективности деятельности кредитных организаций в контексте современных концепций научного менеджмента	315
Смелик Р.Г. Эффективность труда в условиях государственной монополии	321

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ

Савин А.Г. Моделирование ценообразования при организации арендных отношений в торгово-развлекательных центрах	327
Мастяева И.Н., Немиткина В.В. Оптимизация затрат организаций, связанных с информационными рисками	332

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

Волков А.Е. Формирование мировой экономики в рамках нелиберальной концепции глобализации	339
Какабадзе А.И. Глобализация мирового финансового рынка и участие развивающихся стран в данном процессе	344
Фадеева И.А. Социально-экономическое состояние и потенциал торгово-экономического сотрудничества стран ШОС	349
Братчиков А.С. Отрицательная сторона вопроса присоединения России к ВТО	353
Мосолов О.Ю. Конкурентный потенциал российской экономики - “за” и “против” вступления России в ВТО	359

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА И ОБРАЗОВАНИЕ

Дадаев Л.М. Региональная система образования в аспекте кластерных тенденций	365
Цатурян Э.О. Определение стратегических целей развития высшего учебного заведения	370
Волкова Г.Б. Становление массовой народной школы в России (экономический аспект)	375
Галайда О.В. Образование и национальная конкурентоспособность: современный взгляд на взаимодействие образования и экономики	380
Исмагилов Р.Х., Гумеров А.В. Организационно-экономические схемы взаимодействия образовательного учреждения с внешними потребителями	384

Annotations to the Articles	389
--	-----

Экономика и политика

Совершенствование процессов приватизации имущества г. Москвы

© 2007 В.Ю. Ануприенко

кандидат экономических наук

первый заместитель руководителя Департамента имущества г. Москвы

Рассмотрены актуальные вопросы совершенствования процессов приватизации имущества, находящегося в собственности г. Москвы, с целью его дальнейшего эффективного использования.

Приватизация имущества, находящегося в собственности г. Москвы, представляет собой одну из важнейших форм обеспечения его эффективного использования. Принципиальным отличием приватизации от других форм коммерческого использования государственного имущества (аренда, доверительное управление и др.) является разовый характер данной операции по отношению к приватизируемым объектам, невозобновляемость доходов, что требует глубокой проработки и выверки управленческих решений, принимаемых городской администрацией в вопросах приватизации, четкого понимания социально-экономических последствий этого процесса.

В настоящее время основными видами приватизируемого имущества в г. Москве являются: нежилые помещения, имущественные комплексы государственных унитарных предприятий, принадлежащие городу пакеты акций. В середине 1990-х гг. большое значение имела также продажа объектов незавершенного строительства. Доходы от приватизации имущества, находящегося в собственности г. Москвы, являются существенным источником пополнения доходной части городского бюджета

руб., объектов незавершенного строительства - 1,1 млрд. руб., пакетов акций - 0,52 млрд. руб.¹

Правительство Москвы как субъекта РФ принимает решения о приватизации имущества, являющегося собственностью города, в рамках единой государственной политики в сфере приватизации и в соответствии с Федеральным законом от 21 декабря 2001 г. 178-ФЗ "О приватизации государственного и муниципального имущества". Региональной нормативной базой процессов приватизации в Москве в 90-х гг. XX - начале XXI в. были городские программы приватизации, а также принятая в 1999 г. Концепция управления собственностью г. Москвы и взаимодействия с иными собственниками на территории города до 2005 г.

Введение в действие упомянутого федерального закона потребовало разработки и выпуска дополнительных нормативных актов, определяющих порядок приватизации имущества, как на федеральном уровне, так и в рамках полномочий субъектов Федерации. В городе были разработаны такие методические документы, как Положение о порядке приватизации имущественных комплексов государ-

Доходы от приватизации (продажи) имущества г. Москвы в 2000-2006 гг., млрд. руб.*

Вид продажи	Годы						
	2000	2001	2003	2004	2005	2006	2007 (ожидание)
Продажа недвижимого имущества	1,6	2,3	4,4	1,7	2,0	3,7	7,0
Продажа акций	0,1	0,2	0,5	1,7	1,7	2,1	3,5
Всего	1,7	2,5	4,9	3,4	3,7	5,8	10,5

* Вестник мэра и Правительства Москвы. 2004. № 50. С. 87; 2005. 47. С. 45; Система управления собственностью г. Москвы: Вопросы теории, практика реформирования, пути повышения эффективности. М., 2001. С. 60.

(см. таблицу), и городское сообщество заинтересовано в стабильности и предсказуемости денежных поступлений. За период с 1992 по 1999 г. поступления средств по основным направлениям приватизации государственного имущества г. Москвы составили: от продажи нежилых помещений - 8,9 млрд.

ственных унитарных предприятий г. Москвы (2003), Методические принципы формирования перечня пакетов акций, собственником которых является

¹ Система управления собственностью г. Москвы: Вопросы теории, практика реформирования, пути повышения эффективности. М., 2001. С. 59.

г. Москва, подлежащих приватизации в 2005-2007 гг. (2004).

Кроме того, был еще ряд причин, снизивших темпы приватизации в 2003-2004 гг.: отсутствие стратегических отечественных инвесторов, заинтересованных и способных развивать существующие предприятия, исключение трудовых коллективов из процесса приватизации, осуществление процесса государственной перерегистрации предприятий в соответствии с новым законодательством о государственных унитарных предприятиях, незаинтересованность руководящего аппарата предприятий в проведении приватизации в связи с угрозой смены менеджмента, отсутствие государственной регистрации прав города на объекты недвижимости.

Все это потребовало четкого определения принципов формирования городских среднесрочных программ приватизации, что и было сделано Правительством Москвы в середине 2004 г. На основе осмысления предшествующего опыта массовой приватизации, анализа структуры и состава городского имущественного комплекса было признано, что необходимы критерии для объективного и обоснованного включения государственных унитарных предприятий, пакетов акций, нежилой недвижимости, находящихся в собственности города, в приватизационные программы.

Положения действующего законодательства о приватизации и особенности существующей конкуренции в различных секторах рыночной экономики определили необходимость на начальном этапе приватизации при акционировании государственных унитарных предприятий сохранять долю города в уставном капитале в размере 100%.

Решение о продаже пакетов таких акций целесообразно принимать по результатам оценки деятельности акционерных обществ. В тех секторах экономики, где конкурентные рыночные отношения недостаточно развиты, участие государства в хозяйственной деятельности оправданно и необходимо. При принятии решения о продаже акций, находящихся в собственности города, должны учитываться не только полученные городом дивиденды, динамика изменения чистых активов общества, но и социальные факторы.

Правительством Москвы определено, что формирование оптимального среднесрочного прогнозного плана (программы) приватизации, отражающего интересы города, требует решения следующих задач:

- периодической корректировки и уточнения принципов формирования среднесрочной программы приватизации (продажи) государственного имущества г. Москвы;

- разработки отраслевых нормативных экономических индикаторов принятия решений о приватизации;

- усиления административного контроля за деятельностью государственных унитарных предприятий и акционерных обществ со стороны Правительства Москвы, префектур административных округов города в период приватизации предприятий и продажи акций с целью обеспечения выполнения прогнозного плана приватизации;

- усиления контроля за сохранением имущества города в доприватизационный период;

- создания полноценной информационной базы, отражающей в полной мере имущественное состояние государственных унитарных предприятий и акционерных обществ, акции которых находятся в собственности города.

Рассмотрим действующие в настоящее время основные принципы формирования среднесрочной программы приватизации (продажи) государственного имущества г. Москвы.

Во-первых, структура среднесрочной программы приватизации (продажи) государственного имущества г. Москвы включает три элемента:

- Подпрограмму приватизации находящихся в собственности г. Москвы объектов недвижимости;

- Подпрограмму приватизации государственных унитарных предприятий, имущественных комплексов, находящихся в собственности г. Москвы;

- Подпрограмму приватизации находящихся в собственности г. Москвы пакетов ценных бумаг.

Во-вторых, в отношении приватизации находящихся в собственности г. Москвы объектов недвижимости предусмотрено сохранение объемов нежилого фонда города, сдаваемого в аренду. На период действия среднесрочной программы приватизации объем планируемых к продаже объектов недвижимости не должен превышать 50% суммарной площади вновь вводимых в эксплуатацию нежилых помещений. Продажа объектов недвижимости в целях обеспечения прозрачности процедур и максимальной эффективности осуществляется на аукционах.

В-третьих, при приватизации государственных унитарных предприятий, имущественных комплексов, находящихся в собственности г. Москвы, учитывается их принадлежность к следующим группам:

- естественные монополии;

- предприятия, обеспечивающие жизнедеятельность города, безопасность и здоровье жителей;

- предприятия, действующие в неконкурентном секторе экономики города;
- предприятия, выполняющие стратегически важные задачи, ценовая политика которых регулируется городом;
- предприятия, действующие в условиях конкуренции с коммерческой направленностью;
- предприятия, выполняющие (дублирующие) часть функций отраслевых органов исполнительной власти.

Для принятия обоснованных решений применяются отраслевые экономические индикаторы, характеризующие деятельность предприятий:

- наличие у города доходов от использования предприятием городской собственности (отчисления части чистой прибыли в бюджет);
- динамика изменения стоимости чистых активов предприятия.

В зависимости от принадлежности предприятия к той или иной вышеперечисленной группе решения о приватизации принимают различные структуры городской администрации. Так, в отношении естественных монополий; предприятий, обеспечивающих жизнедеятельность города, безопасность и здоровье жителей; предприятий, действующих в неконкурентном секторе экономики города; предприятий, которые выполняют стратегически важные задачи и ценовая политика которых регулируется городом, решения о приватизации принимаются целевыми распорядительными документами Правительства Москвы.

По предприятиям, действующим в условиях конкуренции с коммерческой направленностью и не обеспечивающим выполнение минимальных отраслевых нормативных экономических индикаторов, решения о приватизации принимаются Департаментом имущества г. Москвы.

Решения о приватизации или ликвидации предприятий, выполняющих (дублирующих) часть функций отраслевых органов исполнительной власти, принимаются по мере осуществления административной реформы после передачи соответствующих функций отраслевым органам исполнительной власти г. Москвы.

В-четвертых, принятие решений о приватизации находящихся в собственности г. Москвы пакетов ценных бумаг проводится исходя из распределения последних:

- на акционерные общества, с долей города менее блокирующего пакета (25%+1 акция), за исключением стратегически важных, обеспечивающих жизнедеятельность города, безопасность и здоровье жителей, а также обществ, выплачивающих дивиденды г. Москве в сумме более 1 млн. руб. в год;

- акционерные общества, в которых город имеет возможность влиять на принятие решений (размер пакета более 25% уставного капитала).

Кроме того, при приватизации учитываются такие факторы, как:

- степень влияния города на принятие управленческих решений в обществе;
- динамика изменения стоимости чистых активов предприятия;
- размер выплаченных дивидендов, относящихся на долю города (с учетом возмещения операционных расходов на содержание пакета акций).

В отношении пакетов акций акционерных обществ с долей города менее блокирующего пакета (25%+1 акция), за исключением стратегически важных, обеспечивающих жизнедеятельность города, безопасность и здоровье жителей, а также обществ, выплачивающих дивиденды г. Москве в сумме более 1 млн. руб. в год, приватизация имеет обязательный характер.

Решения о приватизации пакетов акций акционерных обществ с долей города более 25% принимаются в случае несоблюдения ими утвержденных минимальных отраслевых нормативных уровней (невыплата городу дивидендов за три последних отчетных года, выплаты дивидендов в сумме менее 1 млн. руб. в год, недостижение интегральной доходности обыкновенных акций на уровне бюджетной нормы дисконта).

Приватизация пакетов акций, находящихся в собственности города, проводится с учетом сложившейся конъюнктуры рынка, опасности “недружественного поглощения”, сохранения потенциала рабочих мест.

На основе вышеизложенных принципов была разработана и принята Правительством Москвы Программа приватизации на 2005-2007 гг. Программой предусмотрено, что продажа нежилых помещений в 2005-2007 гг. осуществляется в соответствии с принципом восполнения нежилого фонда города за счет долей города при реконструкции, новом строительстве и реновации. Первоочередной продаже подлежат неэффективно используемые или используемые не по целевому назначению объекты нежилого фонда, в том числе оформленные в хозяйственное ведение государственных унитарных предприятий.

Проведенный финансово-экономический анализ с использованием экономических индикаторов позволил структурировать находящиеся в собственности г. Москвы предприятия и пакеты акций (доли) и выделить имущественные

объекты, которые целесообразно приватизировать в 2005-2007 гг.

В первоочередном порядке в среднесрочную Программу приватизации (продажи) государственного имущества г. Москвы на 2005-2007 гг. включены государственные унитарные предприятия, действующие в условиях конкуренции с коммерческой направленностью. В целях определения способа и сроков приватизации указанных предприятий проведен экономический анализ с применением двух основных экономических индикаторов: наличия доходов города от использования предприятием городской собственности (отчисления части чистой прибыли) и динамики изменения стоимости чистых активов предприятия.

Приватизация государственных унитарных предприятий, в первую очередь, должна быть направлена на решение задачи повышения уровня обслуживания населения города через привлечение рыночных структур и через конкурсное размещение заказов, в том числе бюджетных, на выполнение работ. В итоге Программа приватизации на 2005-2007 гг. предусматривает продажу городских долей в 291 акционерном обществе, приватизацию 307 ГУПов, продажу 67 объектов нежилого фонда.

Повышение зрелости рыночных отношений в экономике города, завершение реализации Концепции и накопленный опыт управления имуществом требуют конкретизации политики Правительства Москвы в сфере приватизации на ближайшие годы. Такая конкретизация была проведена в рамках постановления Правительства Москвы от 23 мая 2006 г. 327 "Об итогах реализации Концепции управления собственностью Москвы и взаимодействия с иными собственниками на территории города до 2005 г. и основных задачах по управлению имуществом г. Москвы до 2008 г."

В ближайшие годы политика приватизации государственных унитарных предприятий в первую очередь должна быть направлена на решение задачи повышения эффективности функционирования экономики города, рост реальных доходов населения города при обеспечении оптимальной структуры занятости.

Приватизация государственных унитарных предприятий, пакетов акций открытых акционерных обществ, объектов нежилого фонда и другого

имущества г. Москвы будет вестись в соответствии с прогнозными планами (программами) приватизации (продажи) имущества г. Москвы и бюджетными заданиями на конкретные годы. При этом необходимо:

- обеспечить выполнение среднесрочной программы приватизации (продажи) государственного имущества г. Москвы на 2005-2007 гг. с использованием единых экономических и социальных критериев в целях оптимизации процесса принятия решений о приватизации имущества г. Москвы;

- обосновать критерии социальной значимости подведомственных государственных унитарных предприятий для принятия решения о возможности их приватизации в рамках среднесрочной Программы приватизации (продажи) государственного имущества г. Москвы на 2005-2007 гг.;

- при принятии решения о приватизации применять отраслевые экономические индикаторы, характеризующие деятельность предприятий, такие как наличие доходов города от использования предприятием имущества г. Москвы (отчисления части чистой прибыли) и динамика изменения стоимости чистых активов предприятия.

Приватизация государственных унитарных предприятий, которые занимаются созданием новых программных продуктов и ноу-хау, будет проводиться с сохранением в собственности города 100% акций акционерного общества и обязательной оценкой интеллектуальной собственности, в том числе созданной за счет города.

Задача повышения эффективности системы продажи находящихся в собственности города пакетов акций (долей участия) будет решаться через оптимизацию инструментария приватизационного законодательства (продажа по результатам доверительного управления, конкурс, аукцион).

Практическая реализация указанных задач и последовательное соблюдение экономических и социальных принципов городской приватизационной политики позволят ожидать повышения эффективности использования имущества г. Москвы, роста финансовой отдачи от него, увеличения поступления средств в городской бюджет для решения актуальных проблем социально-экономического развития города, а также стратегических задач на период до 2025 г.

Поступила в редакцию 05.10.2007 г.

Роль земельного фактора в Федеральной целевой программе по жилью

© 2007 С.В. Козлова

кандидат экономических наук

Институт экономики Российской академии наук

Анализируется связь Федеральной программы по строительству жилья и земельных отношений, сложившихся в городах России. Рассмотрены преимущества цивилизованного земельного рынка, которые создают благоприятную основу для строительства жилья. Особое внимание уделено рискам, возникающим из-за неразвитости городских земельных отношений. Они являются причиной сдерживания национального проекта.

Чтобы обеспечить людей недорогим жильем нужно, в частности, больше строить, но темпы строительства в России до недавних пор оставались очень невысокими. Точечная застройка исчерпала себя, она “не делает погоды” на строительном рынке. Необходимо было системное решение жилищной проблемы. В данной связи в конце 2005 г. была принята Федеральная целевая программа “Жилище”, в рамках которой начиная с 2006 г. реализуется национальный проект “Доступное и комфортное жилье - гражданам России” (НПЖ).

2006 г. - первый год реализации НПЖ - можно назвать годом апробирования механизмов взаимодействия законодательно-исполнительных органов власти, ведомств, связанных с этим проектом; годом проверки соответствия существующей материально-технической базы строительной отрасли новым требованиям к темпам и объемам производства; годом поиска новых механизмов финансирования и стимулирования участников процесса. Поэтому промежуточные итоги реализации приоритетного национального проекта по жилью можно назвать скорее неплохими, чем хорошими. С одной стороны, достигнуты некоторые формальные показатели реализации НПЖ: в 2006 г. было введено в строй 50,2 млн. м² жилья, а за первый квартал 2007 г. - около 10 млн., что на 51% превышает показатели первого квартала прошлого года¹. Развивается институт жилищной ипотеки: количество ипотечных кредитов в 2006 г. увеличилось более чем в 2,5 раза, достигнув отметки 260 млрд. руб. В то же время реализация проекта выявила множество серьезных проблем, в первую очередь, в строи-

тельной и сопряженных с ней отраслях, в области реализации земельного и градостроительного законодательства, нормативных актов и др. Следовательно, говорить сегодня о прорыве в области строительства дешевого жилья в больших масштабах преждевременно; не все намеченные программой механизмы заработали. Для примера², по данным на 1 января 2007 г. был профинансирован 71,5% от предусмотренной бюджетом суммы в 40,8 млрд. руб. в целом по проекту. Одним из самых трудных оказался вопрос обеспечения земельных участков инфраструктурой - из запланированных 1,7 млрд. руб. на 1 января 2007 г. не выплачено ни рубля. Программа переселения из ветхого и аварийного жилья на 1 января 2007 г. была освоена на 77%.

Неудачи реализации национального проекта показали необходимость выявления базисных факторов (условий), определяющих успешность функционирования экономических и административных механизмов, заложенных в НПЖ. Отсутствие таковых приводит к появлению отрицательных тенденций, рисков и в итоге грозит провальным образом сказаться на НПЖ. Базисные факторы можно разделить на краткосрочные - совершенствование которых возможно в достаточно короткий период времени и долгосрочные - их формирование происходит в течение длительного времени.

При создании градостроительного конвейера с мощностью, задаваемой национальным проектом, необходимо опираться на новые рыночные механизмы поощрения инвестиционной и предпринимательской активности в этом секторе развития, создавать новый профессиональный слой застройщиков, реализующих как интересы частных инвесторов, так и общественные интересы, отраженные и четко зафиксированные в документах территориального планирования. Поэтому к краткосрочным факторам нами отнесены те, которые регулируют в первую очередь механизмы финансирования объектов НПЖ и формы взаимодействия государствен-

¹ Одна из основных задач НПЖ была определена первоначально как ввод к 2010 г. ежегодно 80 млн. м² жилья. В 2007 г. Президентом России в ежегодном Послании Федеральному Собранию была произведена корректировка НПЖ в сторону увеличения некоторых показателей, так как “даже поставленные в нацпроекте высокие ориентиры уже не могут удовлетворить потребности современного российского общества”, на сегодня требуется довести объем строительства как минимум до 100-130 млн. м² в год, а “по-хорошему - строить не менее одного квадратного метра на каждого гражданина РФ”.

² См.: Коган А.Б. Условия задачи для работы над ошибками // Национальные проекты. 2007. 3. С. 37.

ных и частных структур в данном процессе: налоговые и прочие льготы хозяйствующим субъектам, участвующим в НПЖ; установление процентных ставок по земельным ипотечным кредитам; совершенствование процесса выдачи жилищных сертификатов и условий их реализации и пр.

В состав долгосрочных факторов (условий) входят создание материально-технической современной базы строительной отрасли и формирование цивилизованного земельного оборота с соответствующими институтами землепользования и землеотвода.

Что касается строительной отрасли, то для наращивания темпов производства и увеличения объемов строительства, чтобы соответствовать уровню, заложенному в НПЖ, необходимы большие инвестиции с длительным сроком окупаемости³. Почти 15 лет строительная отрасль не получала инвестиций на обновление, модернизацию и научные исследования. Поэтому только серьезные инновационно-инвестиционные вливания смогут вместо отсталых технологий и обветшалых производственных мощностей создать строительную отрасль, отвечающую современным требованиям и спросу. Это самостоятельный вопрос, требующий отдельного исследования. В данной же работе рассмотрен земельный аспект создания базисных условий национального проекта, выделены основные проблемы в данной области, от решения которых в большой степени зависит реализация проекта по жилью.

Практика показывает, что масштабные проекты по строительству невозможно реализовать, в частности, из-за отсутствия земельного оборота в России, которое, в свою очередь, является следствием неразвитости земельных отношений в городах и регионах. На момент начала действия НПЖ российский земельный рынок не был готов к новым механизмам активного вовлечения земельных ресурсов в хозяйственные обороты (если говорить конкретно для НПЖ - под строительство жилья), поэтому сразу же возникли проблемы нехватки земельных участков, градостроительной документации, отсутствия подготовленной коммунальной инфраструктуры и пр. Строительство осуществляется, как правило, в пределах земель поселений. Земли поселений составляют около 1% территории России, в том числе земли застройки населенных пунктов - 7,5 млн. га (это менее 0,4% от площади РФ). Для сравнения: в Польше, Германии и Англии эти показатели равны, соответственно, 8,5%, 11,8%, 20%. По оценкам специалистов в области градостроения, для осуществления жилищного строительства в

объемах 80-100-120 млн. м² и далее до достижения 1 м² на 1 человека *под нужды застройки необходимо ежегодно отводить 2-3 тыс. м² территорий*⁴. Для этого требуется отлаженный механизм отвода территорий, которого сегодня в России нет.

Взаимосвязь степени реализации НПЖ и уровня развития землеоборота можно наблюдать в региональном аспекте. По итогам 2006 г. руководитель Росстроя выделил 10 регионов, достигших лучших результатов в реализации НПЖ⁵. Это - Кемеровская, Ростовская, Волгоградская, Челябинская, Свердловская, Тюменская и Астраханская области, Хабаровский край, Чувашская Республика, г. Санкт-Петербург.

Автором статьи в свое время было проведено исследование взаимосвязи уровня развития земельно-имущественных отношений и инвестиционной активности в регионах⁶. Анализ был построен на предположении, что опыт развитых стран позволяет утверждать о наличии взаимосвязи между уровнем развития земельно-имущественных отношений и инвестиционной активностью. Развитие земельного рынка, совершенствование земельных отношений, социально-экономическая стабильность и правовая проработка проблем приводят, как показывает ситуация в развитых странах, к росту инвестиционной привлекательности городов и регионов. И наоборот, нерешенность земельно-имущественных проблем отторгает потенциальных инвесторов (в том числе и в жилищном строительстве, несмотря на потенциальную привлекательность в данной отрасли).

Что касается ситуации в России, то существуют основания предположить: земельный фактор начинает играть значительную роль в инвестиционной политике регионов, и это подтверждается наличием развитых регионов с высокими показателями взаимосвязей между инвестициями и активностью земельного рынка. Ранжирование регионов по степени интенсивности таких взаимосвязей помогает выявить как точки (регионы) потенциального роста экономики, так и ареалы скопления рисков, связанных с низким уровнем развития земельно-имущественных отношений, что сдерживает развитие страны и препятствует реализации прогрессивных начинаний, в том числе отрицательно влияет на осуществление национального проекта по жилью.

Для анализа сложившихся взаимоотношений между земельной и инвестиционной активностью

⁴ См.: <http://www.gisa.ru/38027.html>.

⁵ См.: Шулаев В.В. Каркас проекта "Доступное жилье" // Национальные проекты. 2007. 3. С. 60.

⁶ Подробно анализ сделок с земельными участками в России приведен в работе: Гловацкая Н., Козлова С., Лазуренко С. Развитие земельно-имущественных отношений в городе // Вопр. экономики. 2005. 2. С. 105-117.

³ Например, сегодня в России действует только 50 цементных заводов, износ оборудования на которых в среднем равен 70%.

автором данной статьи с помощью корреляционно-регрессионных методов была сделана попытка оценить взаимосвязи показателей, характеризующих активность на обоих рынках в разрезе регионов. Было проведено ранжирование регионов по степени интенсивности инвестиционной деятельности и активности земельного рынка относительно среднероссийского уровня этих показателей. В каждой из образовавшихся групп была проведена статистическая оценка связи между земельной и инвестиционной активностью, которая показала, что некоторая взаимосвязь между показателями наблюдается в группах, составляющих регионы с высокой степенью сделок по земле. Выделение группы регионов с невысокими значениями показателей, характеризующими земельную и инвестиционную активность, указывало на то, что неразвитость земельного оборота не может положительным образом воздействовать на инвестиционную деятельность в регионах.

Анализ регионов, наиболее успешно реализующих НПЖ в 2006 г., показал, что из десяти регионов шесть относятся к группам относительно высокой активности по земельным сделкам, а два - к группе высокой инвестиционной активности, т.е. подавляющая часть регионов, успешно реализующих НПЖ на начальном этапе, - это регионы с наиболее развитым, сформированным еще в начале 2000-х гг. земельным оборотом либо с изначально высокой инвестиционной привлекательностью.

Уровень развития земельно-имущественных отношений во многом определяет степень устойчивости городских систем, их стабильности в рыночных условиях. От состояния земельно-имущественного комплекса существенно зависят возможности перехода этих систем в фазу развития. Земельно-имущественные отношения (при наличии определенных условий) могут стать мощным фактором воздействия на экономический рост и социальные преобразования, в том числе через национальные проекты. Вместе с тем возможно и отрицательное, дестабилизирующее воздействие на городские системы, которое появляется в случае неэффективного использования земельно-имущественного комплекса, слабого вовлечения земельных ресурсов в хозяйственный оборот. Результат - серьезные социальные потрясения, кризис доверия со стороны населения, инвесторов к государственным проектам, накопление экономических рисков.

По мере развития цивилизованного земельного оборота земли возникают и наращиваются экономические эффекты для городской системы в целом. Из них выделим основные, с точки зрения национального проекта:

- развитие рынка, позволяющего концентрировать капитал на территории, осуществлять его перелив в доходные отрасли, в инвестиционные проекты;
- создание привлекательного инвестиционного имиджа города;
- активизация предпринимательской деятельности и инвестиций;
- совершенствование налогообложения за счет адекватной рыночной оценки земельных участков и недвижимости в целом; пополнение городского бюджета;
- становление и отладка процедур землеотвода и землеоборота (планирование территорий, межевание, отвод земельных участков и пр.).

В результате повышается капитализация как региона в целом, так и отдельных предприятий, появляется возможность получения средств от выпуска и реализации дополнительных акций, создаются условия для привлечения инвестиций путем залога земельного участка и другой недвижимости. Возможны и такие эффекты, как получение дохода от продажи излишков земли или от сдачи в аренду, защита от непредсказуемого повышения арендной платы при заключении договора аренды и др.

На момент принятия Федеральной программы по жилью (конец 2005 г.) реализация перечисленных потенциальных эффектов при сложившихся формах земельно-имущественных отношений и состоянии российского земельного рынка, оборота земли и характера проводимых сделок происходила медленными темпами вследствие накопившихся в течение 15 лет земельной реформы дестабилизирующих факторов.

Обратимся к анализу социально-экономических проблем, связанных со сложившимися земельными отношениями на момент реализации НПЖ. Рассмотрим основные из них. Первый комплекс проблем связан с борьбой заинтересованных сторон за обладание земельной рентой, которая характеризуется значительными объемами прежде всего в крупных городах и особенно в мегаполисах типа Москвы. С принятием Земельного кодекса РФ и других федеральных законов, регулирующих земельные отношения, обострились проблемы, связанные с возможностью перераспределять земли и извлекать высокую ренту. В 90-е гг. XX в. земля превратилась в ресурс, использование которого приносит большие доходы. Каждая заинтересованная сторона желает монополизировать пользование землей и извлекать сверхвыгоды. Доходность становится основным критерием выбора вариантов развития земельно-имущественных отношений. В результате, например, в Москве городские власти стремятся максимально сконцентриро-

вать ресурс в своих руках, использовать его в первую очередь для решения финансовых проблем города путем передачи земли в аренду⁷. Из данного же критерия исходят и федеральные власти, убеждаясь, что доходы могут быть огромными, поэтому в ущерб как общегородским интересам, так и в конечном счете интересам населения своей страны они вступают в борьбу за земельную ренту и тормозят развитие земельного рынка. Однако упускается из виду важнейший момент: доходы появляются лишь при эффективном управлении земельно-имущественным комплексом, с учетом консенсуса интересов, в противном случае неминуема их потеря, так как размежевание интересов, ориентация на чисто финансовые критерии в результате способствуют потере преимуществ в использовании привлекаемых земельных ресурсов.

К негативным экономическим последствиям борьбы за ренту относятся: нерациональное использование ресурсов; снижение доходности земельно-имущественного комплекса из-за обостряющейся борьбы интересов; замедление экономических преобразований (потери времени и темпов).

В настоящее время очень важны градостроительные проблемы. Они касаются противоречий, возникающих между властью и населением, между инвесторами и жителями города, и, в первую очередь, относятся к использованию земли под жилищное строительство. Так называемая точечная застройка в условиях недостаточной проработанности законодательной базы создает почву для конфликтов: новые дома часто строятся в непосредственной близости от старых домов, что приводит к нарушению режима инсоляции, к повреждению фундаментов старых домов, нередко происходит вторжение в историческую застройку города. Как правило, это характерно для центральной, достаточно плотно застроенной части территории. Решать эту проблему до недавнего времени предполагалось не в пользу жителей.

Другая не менее болезненная проблема взаимоотношений инвесторов, власти и жителей города, ради “блага” которых строится новое жилье, - снос старых, но вполне добротных домов в центре города и переселение жителей, как правило, в отдаленные районы⁸. Отсутствие планирования территорий, зонирования, градостроительных регламен-

тов - это и причина, и следствие неразвитости земельных отношений в городах.

Острой проблемой крупных городов выступают пустующие территории промышленных комплексов, которые можно использовать для городских нужд, в том числе для строительства жилья по НПЖ. Но передавать эти территории надо очень осторожно, так как на сегодняшний день во многих городах достаточно сложная ситуация. Большинство старых предприятий функционирует в ограниченных масштабах, нередко это экологически опасные производства, но они владеют большими территориями, в том числе в исторических центрах городов⁹. “Лишние” площади сдаются администрациями заводов в аренду, в результате чего наблюдается значительное недополучение налогов в бюджет. В то же время инвесторы обращают внимание на дефицит инженерно подготовленных земельных участков под застройку, на рост цен и с интересом присматриваются к излишкам производственных площадей. Возникает риск так называемого “недружественного поглощения” старых заводов, что фактически является формой борьбы за передел земли. Захват предприятий - это в первую очередь социальный шок, поскольку под увольнение подпадает практически весь персонал.

Таким образом, наличие земли в собственности предприятий (или в долгосрочной аренде) не является полной гарантией их самостоятельности и коммерческой независимости, не всегда способствует эффективному использованию городской земли. В этих условиях открывающиеся возможности привлечения инвестиций для освоения под жилищное строительство потенциально очень ценных, но занятых промышленными зонами территорий город должен взять под свой контроль и выработать приемлемый вариант сочетания интересов множества сторон.

Таким образом, на момент принятия НПЖ земельные условия для реализации крупномасштабного проекта не были созданы; вместо положительных эффектов от развития земельных отношений имеет место накопление проблем в этой области. Отсутствие цивилизованного рынка привело к замораживанию в зачаточном состоянии процедур землеотвода, планирования территорий и прочих составляющих.

Проведенный анализ позволяет сделать следующие выводы.

1. Безусловно, уровень развития земельных отношений в целом по России не достиг критической массы, формирующей прямую зависимость

⁷ Например, по оценкам Департамента земельных ресурсов г. Москвы, доходы столичного бюджета от арендной платы за землю к 2008 г. вырастут до 15 млрд. руб., а к 2010 г. - до 18 млрд. руб. В 2006 г. они составили более 12 млрд. руб., в том числе 50% - от права заключения договоров аренды земельных участков.

⁸ В Москве была принята Программа сноса 5-этажного жилого фонда, рассчитанная до 2010 г. Но куда переселять жителей, не всегда понятно.

⁹ Например, территория исторического центра Санкт-Петербурга составляет 5,8 тыс. га, их них занимаемая промышленными и другими нежилыми объектами - 2,4 тыс. га.

между инвестициями и цивилизованным земельным оборотом, наблюдающейся в развитых странах. Вряд ли множества объективных и субъективных факторов, определяющих инвестиционное развитие регионов, о вкладе собственно земельного фактора можно говорить только с существенными оговорками. В то же время следует отметить, что с неразвитостью земельного рынка уже на деле столкнулись органы федерального управления. Они обнаружили, что реализация национального проекта «Доступное жилье» во многом тормозится из-за действия именно этого фактора. Анализ реализации проекта по итогам 2006 г. показал, что с задачами НПЖ лучше справляются регионы с более развитым земельным оборотом.

2. Неравномерное развитие регионов России порождает многогранную и многоуровневую картину прямых и обратных зависимостей по территории страны, что требует дифференцированных подходов к формированию инвестиционной и земельной политики. Классификация регионов позволяет учитывать их особенности для совершенствования проводимых реформ и национальных проектов.

3. Проект (НПЖ), реализуемый в условиях рыночной экономики при множестве участников хозяйственной деятельности, имеющий глубокий социальный смысл, безусловно, требует создания соответствующей материально-технической базы, одним из основных компонентов которой являются земельные ресурсы. От того, насколько подготовлена земельная составляющая, во многом зависит успех реализации национального проекта. Однако решение данной проблемы будет эффективно лишь при комплексности подхода к развитию инвестиционной деятельности и городских земельно-имущественных отношений с учетом системы интересов населения, бизнеса, города в целом.

Поступила в редакцию 05.10.2007 г.

Роль прямых иностранных инвестиций в развитии инновационной экономики России

© 2007 И.Б. Борисов

Институт экономики Российской академии наук

Исследуется динамика объемов прямых иностранных инвестиций в развитии экономики России и дается их сравнение с межстрановыми потоками капитала. Рассматривается роль ТНК в активизации прямых иностранных инвестиций. Формулируются преимущества, достигаемые национальными ТНК от факторов глобализации. Определяются направления развития отраслевых ТНК при переходе к инновационной экономике России.

Современные тенденции мировой глобализации и международной миграции капитала открывают для стран с развивающимися рынками новые перспективы развития национальных экономик на основе привлечения прямых иностранных инвестиций (ПИИ). Причем для России, запаздывающей с проведением структурной модернизации экономики, проблема привлечения прямых иностранных инвестиций и транснационализации промышленности требует выбора новых направлений стратегических преобразований с учетом наличия национального инвестиционного и ресурсного потенциала. Особенно актуальной данная проблема становится в рамках реализации президентской инициативы о переходе на инновационный путь развития российской экономики.

Динамика международных потоков ПИИ характеризуется долговременной тенденцией возрастания роли развивающихся стран Азии и СНГ, в первую очередь Китая, а также России, которые превратились в важные источники вывоза ПИИ (табл. 1).

увеличилось с 6 до 25. В суммарном объеме оттоков ПИИ из развивающихся стран и стран с переходной экономикой их доля составляла 23% в 1980 г., затем повысилась до 46% к 1990 г. и достигла 62% в 2005 г. Кроме того, доля стран Латинской Америки и Карибского бассейна в вывозе ПИИ упала с 67% в 1980 г. до 25% в 2005 г.

Среди стран с развивающимися рынками, являющихся источниками вывоза инвестиций, в 2005 г. список возглавляли Гонконг (Китай), Британские Виргинские Острова, Российская Федерация, Сингапур, Китайская провинция Тайвань, Бразилия и Китай (см. табл. 2).

Основными получателями ПИИ остаются развитые страны, а среди них лидирует США. Китай также стремится догнать лидеров по притоку ПИИ. Среди обратных тенденций, наблюдавшихся в мировых миграциях капитала, можно отметить снижение притоков ПИИ в Японию на 64% до 2,8 млрд. долл., достигшее самого низкого уровня с 1996 г.¹

**Таблица 1. Потоки прямых иностранных инвестиций в России
и в мировых странах в период 1990-2005 гг., млн. долл.***

Страны	Потоки ПИИ	Годы				
		1990-2000 (среднегодовые)	2002	2003	2004	2005
США	Приток	109 513	74 457	53 146	122 377	99 443
	Отток	92 070	134 946	729 352	222 437	72 774
Китай	Приток	30 104	52 743	53 505	60 630	72 406
	Отток	2195	2518	152	7805	77 306
Россия	Приток	2373	3461	7958	15 444	14 600
	Отток	1582	3533	9727	13 782	13 126
ЮВЕ и СНГ	Приток	5569	12911	24 192	39 577	39 679
	Отток	1401	4687	10 731	13 973	75 056
СНГ	Приток	3966	9035	15 736	26 295	27 234
	Отток	1651	4097	10 558	13 772	14 560
Мир в целом	Приток	495 391	617 732	557 869	710 755	916 277
	Отток	492 566	53 9540	561 104	813 068	778 725

* UNCTAD, World Investment Report. 2006. См.: www.unctad.org/wir или www.unctad.org/fdistatistics. Более подробно см. в указанном источнике прил. В и табл. В, 1-3 в WIR06.

В период с 1990 по 2005 г. число стран с суммарным объемом вывезенных ПИИ, превы-

¹ См.: UNCTAD.PRESS.PR.2006.029.

Таблица 2. Ранжирование 10 ведущих развивающихся стран и стран с переходной экономикой по суммарному объему вывезенных ПИИ в 2005 г., млрд. долл.*

Место	Страна	2005 г.
1	Гонконг, Китай	470
2	Британские Виргинские Острова (БВО)	123
3	Российская Федерация	120
4	Сингапур	111
5	Китайская провинция Тайвань	97
6	Бразилия	72
7	Китай	46
8	Малайзия	44
9	Южная Африка	39
10	Республика Корея	36
11	Каймановы Острова	34
12	Мексика	28
13	Аргентина	23
14	Чили	21
15	Индонезия	14
	Все развивающиеся страны и страны с переходной экономикой	1400

* UNCTAD, World Investment Report. 2006. FDI from Developing and Transition Economies, табл. Ш.4.

В России практически с первых лет рыночных реформ привлечению ПИИ придавалось определяющее значение, что в долгосрочных тенденциях оказало положительное влияние на динамику экономического роста. В последние годы притоки ПИИ в нашу страну начали постепенно нарастать, с 2004 г. приток опережает отток, что свидетельствует о позитивных достижениях в стабилизации экономики страны. Объем инвестиций, поступивших от иностранных инвесторов в 2005 г. по отношению к 2000 г., возрос почти в 5 раз (489,6%, по данным Росстата)², в их числе приток ПИИ увеличился примерно в 3,0 раза. При этом удельный вес ПИИ в суммарном притоке инвестиций снизился с 40,4 до 24,4%, что свидетельствует о возрастании роли инструментов рынка и трансграничных слияний и поглощений (СиП) в международном перетоке капиталов. В 2006 г. общий объем накопленного притока ПИИ составил 67,9 млрд. долл. За первое полугодие 2007 г. чистый приток иностранных инвестиций составил в Россию 60,3 млрд. долл., в том числе ПИИ - 15,8 млрд. долл. Это в 2,5 раза больше, чем в первом полугодии прошлого года. В первом полугодии 2007 г. из России за рубеж направлено 36,8 млрд. долл. иностранных инвестиций, или в 2,4 раза больше, чем в первом полугодии 2006 г.

Основные страны-инвесторы базировались в следующих регионах: Кипр, Нидерланды, Люксембург, Великобритания, Германия, США, Франция, Швейцария. На долю этих стран приходилось более

² Россия в цифрах / Росстат. М., 2006. С. 297.

80% от общего объема накопленных иностранных инвестиций, в том числе на долю ПИИ приходилось свыше 2/3 общего объема накопленных иностранных инвестиций (табл. 3).

При сохранении тенденции притока ПИИ в экономику России (2005 г. около 18% против 20% в 2004 г.) в первом полугодии 2007 г. отмечался значительный прирост доли накопленных ПИИ в общем объеме иностранных инвестиций (более 45%), что отражает улучшение инвестиционного климата в России (см. табл. 3). Сохраняется значительный удельный вес в накопленном иностранном капитале прочих инвестиций, осуществляемых на возвратной основе (кредиты международных финансовых организаций, торговые кредиты и пр.) - порядка 53%.

Вместе с тем процессы трансформации российской экономики и притока ПИИ обнажили и деструктурные тенденции, проявляющиеся в деградации обрабатывающей промышленности, преимущественном развитии топливно-сырьевого сектора промышленности, разрушении инновационно-инвестиционного потенциала, в первую очередь обусловленные преобладанием притока ПИИ в сферы добычи и экспорта российских энергосырьевых ресурсов.

Сложившаяся отраслевая структура привлечения ПИИ продолжает инвестировать развитие добывающей промышленности (более 70%). В 2007 г. проявилась ориентация ПИИ на развитие обрабатывающей промышленности - порядка 11% (табл. 4).

Таблица 3. Объем накопленных иностранных инвестиций в экономике России по основным странам-инвесторам в 2007 г., млн. долл.*

	Накоплено на конец июня 2007 г.		В том числе ПИИ	Справочно: поступило ПИИ в I полугодии 2007 г.
	всего	% к итогу		
Инвестиции, всего**	178 516	100	80 590	60 343
Из них по основным странам-инвесторам	157 945	88,5	70 781	55 064
В том числе:				
Кипр	37 529	21,0	24 209	8025
Нидерланды	34 094	19,1	30 879	11 799
Люксембург	29 157	16,3	730	6739
Великобритания	19 172	10,8	2754	15 031
Германия	10 123	5,7	3581	2006
США	7419	4,2	3636	1125
Франция	6620	3,7	932	3538
Швейцария	5911	3,3	1447	3730
Виргинские острова (Брит.)	3971	2,2	2172	1076
Ирландия	3949	2,2	441	1995

* Россия в цифрах / Росстат. М., 2007.

** Включая инвестиции из государств - участников СНГ.

Таблица 4. Поступление иностранных инвестиций по видам экономической деятельности в первом полугодии 2007 г., млн. долл.*

Вид экономической деятельности	Поступило в I полугодии 2007 г.	В том числе поступило ПИИ	% к общему объему ПИИ
Инвестиции, всего	60 279	15 811	100,0
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	160	102	0,65
Добыча полезных ископаемых	12 650	11 174	70,67
Обрабатывающие производства	13 492	1750	11,07
Из них:			
производство пищевых продуктов, включая напитки и табак	1514	806	5,10
производство кокса и нефтепродуктов	1167	13	0,08
химическое производство	725	104	0,66
металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	7629	131	0,83
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	153	37	0,23
Строительство	909	454	2,87
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	25 973	645	4,08
Транспорт и связь	3550	161	1,02
Финансовая деятельность	1232	637	4,03
Операции с недвижимым имуществом и предоставление услуг	2071	821	5,19
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	89	30	0,19

* Россия в цифрах / Росстат. М., 2007. *Примечание:* Информация приводится по видам экономической деятельности, в которые за отчетный период осуществлены наиболее крупные иностранные инвестиции.

Ведущую роль в мировом производстве ВВП играют транснациональные корпорации (ТНК), и в международных потоках ПИИ продолжают повышаться их роль и в трансграничных СиП.

По данным UNCTAD³, в 2005 г. ТНК, базирующиеся в развивающихся странах, за исключением основных оффшорных финансовых центров, обеспечили вывоз ПИИ в объеме 120 млрд. долл. США, т.е. достигли самого высокого уровня, зарегистрированного за всю историю. Почти 70% этих потоков капитала приходилось на Азию. В результате реализации ряда крупных СиП приток ПИИ в развитые страны ЕС возрос на целых 109% (до 388 млрд. долл. США), в то время как ввоз ПИИ в десять новых членов ЕС увеличился всего лишь на 19%. Одновременно начинают активно формироваться ТНК и в странах с развивающимися рынками (табл. 5).

ме” - газовой ТНК, являющейся крупнейшим зарубежным инвестором, и приобрело крупную нефтяную компанию, имеющую инвестиции за рубежом (“Сибнефть”).

Важную роль ТНК играют в развитии международных технологических потоков. Технология, воплощенная в средствах производства, экспортируемая зарубежными филиалами, оценивается по стоимости такого экспорта. Технология, предоставляемая на контрактной основе, оценивается по объему платежей и поступлений, связанных с такими контрактами. Наконец, технология, передаваемая в рамках подготовки кадров, оценивается с точки зрения объема ресурс-

Таблица 5. Крупнейшие по сумме зарубежных активов 10 нефинансовых ТНК из Юго-Восточной Европы и СНГ в 2005 г., млн. долл.*

Корпорация	Регион (страна) базирования	Отрасль	Активы		Продажи	
			зарубежные	всего	зарубежные	всего
Gazprom	Россия	Нефть и природный газ	Н.д.	104 982	24 526	36 422
Lukoil	Россия	Нефть и природный газ	7792	29 761	26 408	33 845
Norilsk Nickel	Россия	Никель и платина	1413	13 632	5961	7033
Novoship Co.	Россия	Транспорт и транспортные услуги	1296	Н.д.	350	419
PLIVA Farmaceutic and Industry	Хорватия	Фармацевтика	1032	1910	939	1130
Rusal	Россия	Металлургия и металлические изделия	743	6544	4412	5436
OMZ	Россия	Автопром (моторостроение)	347	901	271	524
Energoproject	Черногория	Энергетическое строительство	216	261	108	172
Severstal	Россия	Металлургия и металлические изделия	174	6584	3954	6464
Mechel	Россия	Металлургия и металлические изделия	120	3679	2203	3636

* UNCTAD, World Investment Report 2006.

В Российской Федерации, чья экономика основана на природных ресурсах, большинство ТНК функционирует преимущественно в топливно-сырьевом секторе экономики и постоянно повышает свою роль в международных потоках ПИИ. Данные по СиП, росту инвестиций в новые проекты и проекты расширения предприятий, а также статистическая информация о числе материнских компаний, базирующихся за пределами России, подтверждают это. Например, Правительство Российской Федерации увеличило до контрольного свой пакет акций в “Газпро-

сов, выделяемых для такой подготовки кадров. Связанные с передачей технологии платежи и поступления стран в форме роялти и лицензионных платежей неизменно возрастали с середины 1980-х гг. В 2005 г. данный показатель увеличился по сравнению с 1982 г. почти в 11 раз, а по сравнению с 1990 г. в 3,3 раза. Эти тенденции отражают тот факт, что ПИИ все в большей степени направляются в высокотехнологичные секторы, а также то, что для ТНК все большее значение приобретают технологические активы с точки зрения поддержания и укрепления своей конкурентоспособности. Значительная часть прироста данных потоков приходится на развитые страны, в которых объем платежей и поступ-

³ World Investment Report. 2006. FDI from Developing and Transition Economies. См.: www.unctad.org/wir или www.unctad.org/fdistatistics.

лений в форме роялти увеличивается быстрее потоков ПИИ. К примеру, в конце 1990-х гг. на эти страны приходилось 88% платежей и 98% поступлений в рамках трансграничных потоков роялти и лицензионных платежей во всем мире⁴.

Результаты, достигаемые государствами от глобализации и развития национальных ТНК, включая притоки ПИИ за счет филиалов мировых ТНК, выглядят убедительно и проявляют себя многосторонне в следующих преимуществах:

- расширение рынков сбыта национальной продукции обрабатывающих отраслей на основе углубления специализации и международного разделения труда;

- рост качества продукции и услуг за счет обострения конкуренции и переноса ее на международный уровень, стимулирующих, в свою очередь, рост качества товаров и услуг не только на национальном, но и на мировом уровне;

- экономия на масштабах производства, что приводит к сокращению издержек и способствует снижению цен, повышению производительности труда и потенциально обуславливает создание предпосылок для устойчивого экономического роста;

- расширение интеллектуального характера труда и информатизации рабочих процессов, постоянно растущая информационная и интеллектуальная емкость товаров и услуг на основе широкого применения инновационных технологий, а также формирование конкурентной среды для непрерывного внедрения инноваций в мировом масштабе;

- формирование глобальных условий и социальных предпосылок для развития мировой торговли на взаимовыгодной основе, удовлетворяющей все стороны, в качестве которых могут выступать не только корпорации, отдельные фирмы, частные лица и другие субъекты рынка, но также транснациональные торговые союзы, государства и даже целые континенты.

Вместе с тем, несмотря на экономические преимущества глобализации и развития ТНК, этот процесс пока сопровождается резко увеличивающимся разрывом между развитыми и слабыми странами, возникающим вследствие нарастания неэквивалентного обмена, обуславливающим негативные последствия и значительную дифференциацию социально-экономического развития, сопровождаемую возникновением ряда противоречий в развивающихся странах. Однако в странах с развивающимися рынками, обладающих возможностями накопления собственных капиталов

при рациональном привлечении ПИИ, возможно достижение значительных конкурентных преимуществ. Примером является Китай.

Особенно важно учесть повышение роли факторов глобализации и преимущества национальных ТНК при реализации концепции перехода на инновационный путь развития российской экономики, которая обоснована Правительством РФ как долгосрочная стратегия. В ее составе целесообразно предусмотреть стратегию и приоритеты привлечения ПИИ с учетом задач диверсификации экономики и обеспечения конкурентоспособности обрабатывающей промышленности на основе корпоративизации и развития национальных ТНК.

Создаваемая сегодня российская авиационная корпорация “Росавиапром” является примером “векторно-интегрированной” структурной инновационной конверсии в *авиационной промышленности*, целью создания которой является реализация проекта создания “переходного продукта” - региональных пассажирских самолетов SSJ-100; “истребителя пятого поколения”, вертолетов нового поколения, перспективного учебно-тренировочного самолета и семейства беспилотных летательных аппаратов.

В *ракетно-космической промышленности* предполагается проведение институциональных преобразований путем объединения ранее созданных интегрированных структур, в результате чего может быть образована крупная российская ракетно-космическая корпорация.

Формирование российской *судоостроительной корпорации* предусматривает создание новых объектов научно-производственной базы; начало строительства основных перспективных судов; развертывание работ по созданию судов и плавсредств для освоения шельфа и Северного морского пути и ряд других проектов.

Корпоративизация российской *атомной энергетики* позволит интегрироваться в мировую энергетическую систему и в топливном цикле, и в производстве электроэнергии, увеличив долю России на рынке ядерного топлива как в части природного урана, низкообогащенного урана, так и в части тепловыделяющих сборок (ТВС) или тепловыделяющих элементов (ТВЭЛ).

Развитие ТНК в энерго-сырьевых отраслях должно быть направлено на модернизацию этих прибыльных отраслей, углубление переработки энергетических и сырьевых ресурсов, опирающихся на максимальное наличие собственных инвестиций. Эти отрасли и их отрасли-потребители являются генераторами доходов и не требуют особых усилий в привлечении в них иностранного капитала.

⁴ World Investment Report. 1999: Foreign Direct investment and the Chal lenge of Development / UNCTAD. N.Y., Geneva, 1999. P. 542.

Целесообразно приоритетно осуществлять корпоративизацию высокотехнологичных секторов машиностроения, таких как микроэлектроника, нанотехнологии, фармацевтика, автомобильная промышленность, производство медицинского оборудования, природоохранных технологий, которые являются перспективными отраслями по предпосылкам инновационного развития, но нуждаются в иностранных инвестициях для модернизации и развития производственных мощностей. В этих отраслях стратегия привлечения иностранных инвестиций должна быть избирательной, направленной на достижение лидерства среди крупных растущих рынков, внедрение интеграционного подхода для каждой подотрасли, опирающегося на комплексное использование собственных национальных ресурсов.

Отрасли, производящие потребительские товары, включая пищевую и легкую промышленность, необходимо развивать за счет конкуренции на внутреннем российском рынке с ограниченной корпоративизацией и привлечением ПИИ для расширения числа малых и средних предприятий. В эти отрасли, стол-

кнувшиеся с конкуренцией крупных растущих рынков экономически развитых стран, целесообразно привлекать ПИИ, содержащие высокие технологии, они смогут стать конкурентоспособными отраслями, если иностранные инвестиции комбинировать с целевым импортозамещением, используемым по мере развития национальной технологической базы.

В целом, наращивание объемов ПИИ способствует интеграции и комплексному межстрановому развитию, позволяющему участвующим партнерам повышать доходы и улучшать свое финансовое положение, а также создает возможности увеличения объемов производства, повышения уровня заработной платы и жизненных стандартов работников путем расширения рынков сбыта и конкурентоспособности товаров и услуг. При рациональном и комплексном использовании факторов глобализации и развития национальных ТНК, включая контролируемые объемы оттоков и притоков ПИИ в другие страны, конечным результатом можно ожидать общее повышение благосостояния всех людей в странах-реципиентах и в развивающихся государствах.

Поступила в редакцию 05.10.2007 г.

Сущность государственной политики при проведении отраслевой реструктуризации региональной экономики

© 2007 А.М. Туфетулов

Казанский государственный университет

© 2007 С.И. Басалай

Российский государственный гуманитарный университет

Рассмотрены основные направления государственной политики при проведении отраслевой реструктуризации региональной экономики. Показано, что осуществление отраслевой реструктуризации требует использования зарубежного опыта и формирования на его основе долгосрочной стратегии развития.

Одной из особенностей государственной политики в период организационной реструктуризации является диагностика состояния экономики. Принципиальное значение для диагностики состояния региональной экономики имеет выделение двух групп факторов: одну группу составляют факторы, обуславливающие текущее положение экономики страны, другую - факторы, препятствующие разрешению комплекса сложившихся противоречий.

Существенное влияние на структуру экономики оказывает группа внешних факторов, главными ее составляющими являются: степень интеграции страны в мировое хозяйство, роль региональной экономики в международном разделении труда, межстрановая конкуренция. В системе международных экономических связей можно существовать либо в качестве полноправного члена (имея структуру экономики, адекватную сформировавшейся в развитых странах), либо - поставщика ресурсов (если производимая продукция не отвечает требованиям утвердившегося в ведущих странах технологического уклада). Место страны в мировой экономике в значительной мере определяется своевременностью и степенью завершенности отраслевой реструктуризации промышленности. В технологически развитых странах этот процесс происходит практически синхронно: одновременно начинается структурный кризис, созревают предпосылки отраслевой реструктуризации экономики, разрабатывается стратегия структурных преобразований, реализация которой осуществляется приблизительно в одно и то же время. Усиление межстрановой конкуренции, начавшееся на мировом рынке в середине 1970-х гг. и выступившее одним из наиболее сильных аргументов за проведение в промышленно развитых странах отраслевой реструктуризации на основе нового технологического уклада, оказало отрицательное влияние на экономическую ситуацию в нашей стране.

Отсутствие на протяжении последних десятилетий конструктивных шагов, направленных на

трансформацию структуры экономики, обусловило технологическое отставание, несоответствие отраслевой структуры отечественной экономики структуре, сложившейся в развитых странах, а следовательно, невостребованность значительной части производимой российскими хозяйствующими субъектами продукции на мировом рынке.

Неадекватность технологической базы отечественной экономики (а значит, и ее отраслевой структуры) технологическому укладу (и типу отраслевой структуры экономики), лидирующему в промышленно развитых странах, обуславливает неконкурентоспособность на мировом рынке значительной части производимой в России продукции. В подобной ситуации оттягивание на неопределенный срок начала целенаправленной отраслевой реструктуризации в соответствии с общемировыми тенденциями способствует дальнейшему закреплению ресурсной ориентации экспорта экономики страны, препятствуя выходу из кризиса. Отставание институциональных преобразований от технологической и отраслевой реструктуризации в период выхода из структурного кризиса является "неизбежным" злом. Учитывая этот факт, государство должно стремиться предотвратить превращение инертного институционального организма в непреодолимое препятствие проведению отраслевой реструктуризации. Но, к сожалению, следствием некоторой пассивности государства при решении вопросов, связанных с институциональной реструктуризацией, является запаздывание с созданием институциональной базы отраслевой реструктуризации экономики, в том числе на региональном уровне.

На этапе выхода из структурного кризиса особенно опасным является низкий уровень познания закономерностей отраслевой реструктуризации, которые в той или иной форме проявились в период структурных преобразований в технологически развитых странах. В значительной мере недостаточная глубина теоретических разработок в этой области объясняет отсутствие научно обоснованной стра-

тегии отраслевой реструктуризации на федеральном уровне. Созидательная работа по формированию механизма государственного регулирования процесса преодоления негативных явлений в экономике без соответствующей научной базы, без выбора долгосрочной стратегии качественных преобразований в технологической и отраслевой структуре экономики невозможна. Таким образом, перечисленная выше цепочка факторов превращает элементы механизма государственного регулирования, возникающие иногда спонтанно, вне связи с объективными потребностями сложившейся экономической ситуации, в фактор, тормозящий отраслевую реструктуризацию экономики. Несоответствие направленности государственного регулирования в столь критический для экономики страны момент требованиям закономерностей технико-экономического развития является следствием вышеобозначенного комплекса причин, устранение которых - необходимое условие оздоровления отечественной экономики и повышения уровня ее конкурентоспособности на мировом уровне.

До сих пор в стране не создана система стимулов перераспределения ресурсных потоков между кризисными и наукоемкими отраслями в пользу последних, что в значительной степени обусловлено отсутствием государственной долгосрочной стратегии отраслевой реструктуризации. Размытое представление о конечной цели предстоящих структурных преобразований, о сущности экономической политики и ее особенностях в период отраслевой реструктуризации, об объектах экономической политики порождает несогласованность инвестиционной политики с общемировыми тенденциями развития структуры экономики.

Ограниченность финансовых ресурсов до недавнего времени являлась, пожалуй, одним из наиболее серьезных аргументов, объясняющих оттягивание начала целенаправленного преобразования структуры отечественной экономики. Но, вероятно, прекращение (благодаря долгожданному началу структурной реформы в экономике) нерационального использования имеющихся ресурсов, обусловленного отсутствием однозначной ориентации инвестиционной политики на становление нового технологического уклада, может обеспечить концентрацию средств на тех направлениях, которые отвечают потребностям циклического развития экономики. Однако возникают сомнения в квалификации соответствующих лиц и в наличии у них понимания потребностей отечественной экономики.

Низкая мобильность трудовых ресурсов, жесткая их привязка к старой отраслевой структуре экономики как фактор, тормозящий структурные преобразования в экономике, в значительной степени может быть устранен благодаря разработке и реали-

зации специальной программы. Несоответствие выбора приоритетов экономической политики задаче перехода к новому технологическому укладу и новому типу отраслевой структуры экономики предопределяет отсутствие позитивных структурных преобразований. Несогласованность кадровой, инновационной, инвестиционной политики является фактором, препятствующим отраслевой реструктуризации.

Необходимость диагностики текущего состояния отечественной экономики объективно обусловлена. Тем не менее вопрос о завершении перехода страны к циклической форме развития носит не только теоретический характер. Так как пути выхода из состояния кризиса и краха различны, дифференциальная диагностика имеет чрезвычайное значение. Вероятно, положение, в котором оказалась экономика страны к началу 1990-х гг. под влиянием факторов, включенных в первую группу, нельзя рассматривать как кризис¹ - фазу циклического процесса. Скорее всего, его можно охарактеризовать как развал экономики, поскольку кризисная фаза какого-либо цикла в той или иной степени, в скрытой форме содержит предпосылки для развития механизма выхода из этого состояния. В рассматриваемом случае игнорирование на протяжении десятилетий объективных закономерностей циклического развития экономики и, более того, действия хозяйствующих субъектов вопреки этим закономерностям привели экономику к краху, который характеризовался отсутствием внутренних мотивов и стимулов, ориентирующих экономическую деятельность на вывод страны из пропасти.

Главный итог реформирования экономики в последнее десятилетие заключается в начале перехода экономики от краха к кризису. Благодаря возникновению элементов рыночного механизма созданы предпосылки циклического развития. Но для завершения этого процесса рыночный механизм необходимо дополнить механизмом государственного регулирования выхода из кризиса. Остановимся подробнее на одном из факторов, препятствующих разрешению противоречий, лежащих в основе структурного кризиса, а именно на несогласованности различных видов экономической политики. Характеристика иерархии их целей и задач, достижение и реализация которых позволит обеспечить выход из структурного кризиса, представлена в таблице.

Цель экономической политики - улучшение качества жизни людей - предполагает усиление социальной ориентации экономики, снижение ресурсо- и энергоемкости, а также повышение наукоемкости, обеспечение экономической безопасности и формирование предпосылок устойчивого разви-

¹ См.: Отраслевая реструктуризация и экономический рост в 1997-2000 годах: Программа Правительства РФ. С. 14.

Характеристика различных видов государственной экономической политики

Форма	Цель	Задачи	Средства
Экономическая политика	Улучшение качества жизни людей	Усиление социальной ориентации экономики Снижение ресурсо- и энергоемкости экономики Повышение наукоемкости экономики Обеспечение экономической безопасности Формирование предпосылок устойчивого развития	Развитие отраслей жизнеобеспечения населения Отраслевая реструктуризация экономики
Промышленная политика	Формирование конкурентоспособной промышленности	Становление нового типа отраслевой структуры промышленности	Развитие наукоемких отраслей Преобразование кризисных отраслей на основе нового ТУ
Инновационная политика	Смена господствующего технологического уклада	Ускорение инновационного процесса Повышение инновационной восприимчивости промышленности	Реализация перспективной составляющей инновационного потенциала Развитие субъектов инновационной деятельности Становление инфраструктуры, обслуживающей инновационный процесс
Политика развития наукоемких отраслей	Формирование ядра нового типа отраслевой структуры	Поддержка действующих наукоемких предприятий Создание новых наукоемких предприятий	Обеспечение льготного режима функционирования высокотехнологичным предприятиям
Политика преобразования кризисных отраслей	Трансформация кризисных отраслей на основе нового ТУ в период отраслевой реструктуризации	Диффузия нового ТУ в кризисные отрасли Сокращение социально-экономических потерь от преобразования кризисных отраслей	Создание фондов, компенсирующих затраты на скрапирование производственных мощностей, перепрофилирование предприятий Развитие новых подотраслей в существующих отраслях
Политика адаптации к последствиям отраслевой реструктуризации	Снижение негативных последствий структурных сдвигов в промышленности	Уменьшение структурной безработицы Предотвращение негативных последствий преобразования оборонно-промышленного комплекса	Формирование компенсационного механизма Диверсификация деятельности предприятий кризисных отраслей
Инвестиционная политика	Перераспределение инвестиционных потоков	Создание стимулов, ориентирующих на ускоренное развитие высокотехнологичных отраслей и преобразование кризисных отраслей на основе новой технико-экономической парадигмы	Налоговая политика Кредитная политика
Кадровая политика	Перераспределение трудовых ресурсов	Повышение мобильности трудовых ресурсов Достижение соответствия качества трудовых ресурсов потребностям новой отраслевой структуры промышленности	Система упреждающей переподготовки высвобождаемых работников Система заработной платы, стимулирующая перераспределение трудовых ресурсов Развитие института общественных работ Развитие рынка жилья

тия экономики. Достижение названной цели и решение перечисленных задач могут быть результатом развития отраслей жизнеобеспечения населения, отраслевой реструктуризации экономики. Условием достижения поставленной цели является формирование конкурентоспособной экономики, на что на этапе выхода из кризиса и должна быть направлена экономическая политика. Обеспечить высокую конкурентоспособность можно лишь благодаря становлению нового типа отраслевой структуры экономики посредством развития наукоемких отраслей, преобразования кризисных отраслей на базе нового технологического уклада.

Создание нового типа отраслевой структуры в процессе отраслевой реструктуризации должно осуществляться на основе нового технологического уклада при условии ускорения инновационного процесса и повышения инновационной восприимчивости экономики. Результатом политики развития наукоемких отраслей может стать формирование ядра нового типа отраслевой структуры экономики. Главной целью государственной политики преобразования кризисных отраслей должна стать их трансформация на основе нового технологического уклада (ТУ), а задачами - диффузия нового ТУ в кризисные отрасли; сокращение социально-экономических потерь от их преобразования. Содействовать решению задач могут, например, специализированные фонды, компенсирующие затраты на сокращение производственных мощностей, перепрофилирование хозяйствующих субъектов.

Одновременно в ходе реализации политики адаптации экономики к последствиям отраслевой реструктуризации необходимо обеспечить: уменьшение структурной безработицы; снижение потерь от изменений в кризисных отраслях; предотвращение негативных последствий преобразования оборонно-промышленного комплекса. Для этого целесообразно сформировать особый компенсационный механизм, содействующий, например, диверсификации деятельности хозяйствующих субъектов в кризисных отраслях. Главной задачей инвестиционной политики становится создание системы стимулов, ориентирующих на ускоренное развитие высокотехнологических отраслей и на преобразование кризисных в соответствии с требованиями новой технико-экономической парадигмы.

Специфический характер современного состояния отечественной экономики, к сожалению, приводит к подмене целей различных видов государственной деятельности по регулированию выхода из кризиса. Больше внимания должно уделяться соотношению различных видов государственной политики, например, реализация инвестиционной политики является средством осуществления инновационной и промышленной политики. В свою

очередь, инновационная политика выступает средством достижения целей промышленной политики и т.д. Но в этом ряду видов государственной политики, казалось бы, не остается места для политической структурной.

Экономическая политика - это система отношений между государством, территориальными образованиями и хозяйствующими субъектами по поводу обеспечения развития экономики во всех отраслях и регионах, адекватного закономерностям циклической динамики. На этапе выхода из структурного кризиса экономическая политика должна содействовать формированию нового типа отраслевой структуры экономики, обеспечивая ее конкурентоспособность, на этапе экономического роста - развитию, укреплению отраслевой структуры нового типа, на этапе стабилизации экономического развития экономическая политика направлена на стимулирование реализации потенциала сложившегося типа отраслевой структуры экономики.

Таким образом, в зависимости от этапа развития (фазы длинной волны) экономическая политика направлена либо на поддержку сложившейся структуры экономики, либо на формирование отраслевой структуры нового типа. Особенностью экономической политики на этапе выхода из структурного кризиса можно считать ее трансформацию в политику отраслевой реструктуризации с точки зрения целей, задач и средств реализации. Решающим звеном в системе государственного экономического регулирования в ближайшей перспективе должна стать инновационная политика, реализация которой является главным способом достижения целей отраслевой реструктуризации. Под инновационной политикой нами понимается система отношений между государством, его территориальными образованиями и хозяйствующими субъектами по поводу осуществления инновационного процесса в соответствии с целями, установленными экономической политикой. В период отраслевой реструктуризации реализация инновационной политики обеспечивает переход к новому технологическому укладу.

В данной связи инновационная политика может рассматриваться как в широком, так и в узком смысле. В первом случае объектом инновационной политики выступает весь инновационный процесс, включая его начальные фазы - фундаментальные и прикладные исследования. При такой трактовке инновационной политики научно-техническая политика (система отношений между государством и субъектами научно-технической деятельности - участниками начальных фаз инновационного процесса по поводу достижения целей экономической политики) должна рассматриваться как составляющая политики инновационной. Во втором случае в ка-

честве объекта инновационной политики выступают заключительные фазы инновационного процесса (см. рисунок).

Такой подход должен обеспечить комплексное решение проблем инновационной деятельности, он позволит учитывать специфику каждой фазы инновационного процесса на разных этапах экономического развития. В период подъема и стабильного развития региональной экономики (на этапах роста и зрелости сложившегося типа отраслевой структуры) осуществляются улучшающие нововведения. В то же время начинается активизация начальных фаз инновационного процесса, регулируемых в ходе реализации научно-технической политики (как составляющей инновационной политики в широком смысле). В результате формируется

ческой политики на этапах развития региональной экономики между структурными перестройками, когда целью государственного регулирования может быть содействие реализации потенциала сложившейся структуры экономики. Но в период структурного кризиса государство, целенаправленно проводящее такую политику, рано или поздно откажется от этой стратегии, перейдя к единственно возможному в ситуации кризиса отраслевой структуры пути - трансформации структуры экономики.

Вопрос о взаимодействии и согласованности различных направлений регулирующей деятельности органов власти наиболее остро стоит на региональном уровне, где на первый план выходит забота о повышении качества жизни населения. Актуальность этой проблемы может заслонить прямую за-



Рис. Соотношение объектов научной, технологической, научно-технической и инновационной политики

основа будущего технологического уклада, подготавливаются предпосылки базисных нововведений, благодаря которым в ходе следующего цикла в экономике в процессе отраслевой реструктуризации утвердится новый ТУ.

На этапах же структурного кризиса и выхода из него, когда происходит образование нового типа отраслевой структуры экономики, основное внимание должно быть уделено заключительным стадиям инновационного процесса, осуществление которых регулируется в рамках инновационной политики в узком смысле. Концентрация усилий на реализации имеющегося инновационного потенциала (созданного на предыдущих этапах развития благодаря деятельности инновационно-активных субъектов, специализирующихся на начальных стадиях инновационного процесса) должна обеспечить формирование основы становления нового технологического уклада, а на его базе и нового типа отраслевой структуры экономики.

Консервативную и адаптационную политику можно рассматривать как разновидности экономи-

висимость ее решения от осуществления отраслевой реструктуризации в соответствии с общемировыми тенденциями, отражающими объективные закономерности данного процесса, от создания конкурентоспособной экономики. Государственная деятельность, направленная на обеспечение жизнеспособности населения страны в целом, отдельных регионов, имманентно присуща властным структурам, а достижение ее целей может лишь осложняться в периоды кризисов, вызываемых как экономическими, так и политическими причинами. Этот вид государственной деятельности имеет свои специфические объекты, нетождественные объектам деятельности, регулирующей процесс отраслевой реструктуризации. Государственное регулирование подобного рода в каждой стране осуществляется на этапе выхода из структурного кризиса, содействуя формированию новой отраслевой структуры экономики. В данной связи смешивать эти виды государственной деятельности неправомерно. Каждый из них имеет не только свои объекты, цели, но и специфический арсенал средств их достижения и

особый временной интервал (краткосрочный в одном случае и долгосрочный - в другом), в течение которого необходимо реализовать целевые установки реструктуризации.

Деятельность по формированию конкурентоспособной экономики в ходе реализации экономической политики должна быть согласована с деятельностью, направленной на решение задачи жизнеобеспечения населения страны, региона. Второй вид деятельности нацелен на реализацию динамичной политики, носящей скорее краткосрочный характер, подлежащей пересмотру в соответствии с изменениями экономической ситуации. За обеспечение жизнедеятельности населения в первую очередь отвечают местные органы власти. Несомненно, эти два важнейших вида регулирующей деятельности властных

структур находятся в отношении взаимовлияния и должны быть взаимосогласованы, но в то же время они нуждаются в четком разграничении.

Таким образом, для проведения отраслевой реструктуризации региональной экономики необходима долгосрочная стратегия, разработка которой должна осуществляться на основе изучения опыта тех стран, которые уже завершили этот болезненный процесс. Исследование его содержания и выявление общеэкономических элементов механизма имеет не только научный, но и практический интерес. В этой связи одним из наиболее важных аспектов реализации стратегии отраслевой реструктуризации является механизм реализации отраслевой реструктуризации на государственном и региональном уровнях.

Поступила в редакцию 02.10.2007 г.