

Вестник

***Московского государственного
областного университета***

**СЕРИЯ
«ЭКОНОМИКА»**

№ 2

**Москва
Издательство МГОУ
2008**

Вестник

***Московского государственного
областного университета***

**СЕРИЯ
«ЭКОНОМИКА»**

№ 2

**Москва
Издательство МГОУ
2008**

**Вестник
Московского государственного
областного университета**

Научный журнал основан в 1998 году

Редакционно-издательский совет:

Пасечник В.В. – председатель, доктор педагогических наук, профессор
Дембицкий С.Г. – зам. председателя, первый проректор, проректор по учебной работе,
доктор экономических наук, профессор
Коничев А.С. – доктор химических наук, профессор
Лекант П.А. – доктор филологических наук, профессор
Макеев С.В. – директор издательства, кандидат философских наук, доцент
Пусько В.С. – доктор философских наук, профессор
Яламов Ю.И. – проректор по научной работе и международному сотрудничеству,
доктор физико-математических наук, профессор

Редакционная коллегия серии «Экономика»:

Желтенков А.В. – доктор экономических наук, профессор
Юферева Е.В. – доктор экономических наук, профессор
Чистоходова Л.И. – доктор педагогических наук, кандидат экономических наук, профессор

Вестник МГОУ. Серия «Экономика». № 2. – 2008. – М.: Изд-во МГОУ. – 62 с.

Вестник МГОУ (все его серии) является рецензируемым и подписным изданием, предназначенным для публикации научных статей докторантов, а также аспирантов и соискателей (См.: Бюллетень ВАК №4 за 2005 г., С. 5).

В «Вестнике» могут публиковаться статьи не только работников МГОУ, но и других научных и образовательных учреждений.

ISBN 978-5-7017-1253-7

© МГОУ, 2008

© Издательство МГОУ, 2008

РАЗДЕЛ I
СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТРАНСФОРМАЦИИ
ЭКОНОМИКИ В РОССИИ

С.А. Бойко

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ КАК ПРАКТИЧЕСКИЙ МЕТОД ВЛИЯНИЯ
НА МИРОВОЕ СООБЩЕСТВО

Аннотация

Понятие «глобализация» является в последнее время наиболее часто встречающимся в экономической литературе, но до сих пор нет полной ясности этого термина. Глобализационные процессы оцениваются неоднозначно.

Abstract

The concept “globalization” is recently most often meeting in the economic literature, but till now there is no full clearness of this term. Global processes are estimated ambiguously.

Процесс глобализации продолжает интенсивно развиваться, несмотря на усиливающуюся экономическую и политическую нестабильность. Необходимо отметить однако, что, согласно Индексу глобализации 2006 г., это развитие идет крайне неравномерно и разнонаправлено [11].

Так, профессор социологии Калифорнийского университета (США) М.Кастельс определил глобализацию как «новую капиталистическую экономику», перечислив в качестве основных ее характеристик следующие: информация, знания и информационные технологии являются главными источниками роста производительности и конкурентоспособности; эта новая экономика организуется преимущественно через сетевую структуру менеджмента, производства и распределения, а не отдельных фирм, как раньше; и она является глобальной.

Глобализацию мировой экономики можно охарактеризовать как усиление взаимозависимости и взаимовлияния различных сфер и процессов мировой экономики, выражающееся в постепенном превращении мирового хозяйства в единый рынок товаров, услуг, капитала, рабочей силы и знаний.

Процесс глобализации охватывает разные сферы мировой экономики, а именно: внешнюю, международную, мировую торговлю товарами, услугами, технологиями, объектами интеллектуальной собственности; международное движение факторов производства (рабочей силы, капитала, информации); международные финансово-кредитные и валютные операции (безвозмездное финансирование и помощь, кредиты и займы субъектов международных экономических отношений, операции с ценными бумагами, специальные финансовые механизмы и инструменты, операции с валютой).

В качестве позитивных последствий (преимуществ) глобализационных процессов можно назвать: глобализация способствует углублению специализации и международного разделения труда. В ее условиях более эффективно распределяются средства и ресурсы, что в конечном счете способствует повышению среднего уровня жизни и расширению жизненных перспектив населения; глобализация дает странам возможность мобилизовать более значительный объем финансовых ресурсов. По

мере перемещения центра экономического развития на развивающиеся рынки первыми на мировую коммерческую арену ворвались азиатские и латиноамериканские компании, бросая вызов господству западных участков рынка [11]; преимущества глобализации связаны также с выигрышем от свободной торговли на взаимовыгодной основе, удовлетворяющей все стороны; глобализация, усиливая конкуренцию, стимулирует дальнейшее развитие новых технологий и распространение их среди стран. В ее условиях темпы роста прямых инвестиций намного превосходят темпы роста мировой торговли, что является важнейшим фактором в трансфере промышленных технологий, образовании транснациональных компаний, что оказывает непосредственное воздействие на национальные экономики; глобализация способствует обострению международной конкуренции; глобализация может привести к повышению производительности труда в результате рационализации производства на глобальном уровне и распространения передовых технологий, а также конкурентного давления в пользу непрерывного внедрения инноваций в мировом масштабе.

Руководители высшего звена транснациональных корпораций, изучая ближайшие перспективы с целью оценки рисков и поиска новых возможностей, отмечают признаки нового явления: малоизвестные компании из развивающихся стран, таких как Китай, Индия, Бразилия и Россия, неожиданно превращаются в ведущих игроков мировых рынков [11].

По мере развития глобализации складываются три группы благоприятных условий для роста транснациональных корпораций, начавших свою деятельность а развивающихся рынках.

Глобальные модели: по мере того как международные компании мирового уровня расширяют свое присутствие на развивающихся рынках, они готовят профессиональные руководящие кадры с опытом работы в международных компаниях и создают жесткую конкурентную основу для местных предприятий.

Влияние консолидации на национальном, региональном и глобальном уровнях. В результате транснациональные корпорации развивающихся рынков, когда-то находившихся в самом низу «цепи питания», четко усвоили логику процесса консолидации — проглотить сам или тебя проглотят другие — и принялись напористо воплощать этот принцип в жизнь.

Таким образом, глобализация создает серьезную основу для решения всеобщих проблем человечества, в первую очередь, экологических, что обусловлено объединением усилий мирового сообщества, консолидацией ресурсов, координацией действий в различных сферах.

Современные глобализационные процессы развертываются, прежде всего, между промышленно развитыми странами и лишь во вторую очередь охватывают развивающиеся страны. Развертывание процессов глобализации в рамках современного международного разделения труда грозит заморозить нынешнее положение менее развитых стран так называемой мировой периферии, которые становятся скорее объектами, нежели субъектами глобализации.

Следовательно, степень положительного влияния глобализационных процессов на экономику отдельных стран зависит от места, которое они занимают в мировой экономике, фактически основную часть преимуществ получают богатые страны.

Несправедливое распределение благ от глобализации порождает угрозу конфликтов на региональном, национальном и интернациональном уровнях. Происходит не конвергенция или выравнивание доходов, а скорее их поляризация. В про-

цессе ее быстро развивающиеся страны входят в круг богатых государств, а бедные страны все больше отстают от них.

К негативным последствиям глобализации можно отнести:

неравномерность распределения преимуществ от глобализации в разрезе отдельных отраслей национальной экономики; экологическая деградация вследствие неограниченной промышленной деятельности транснациональных корпораций, единственная цель которых - умножение прибылей; возможная деиндустриализация национальных экономик; возможность перехода контроля над экономикой отдельных стран от суверенных правительств в другие руки, в том числе к более сильным государствам, ТНК или международным организациям; возможная дестабилизация финансовой сферы, потенциальная региональная или глобальная нестабильность из-за взаимозависимости национальных экономик на мировом уровне; глобализация популяризировала культуру потребительства. Потребительство дало рождение материализму, в рамках которого люди придают большее значение тому, что имеют, чем основополагающим человеческим ценностям; локальные экономические колебания или кризисы в одной стране могут иметь региональные или даже глобальные последствия; двойные стандарты существуют в аспекте защиты прав человека в современном мире, где они являются инструментом внешней политики правительств Запада лишь тогда, когда это им выгодно; глобализация интернационализировала преступность.

Таким образом, можно выделить как позитивные, так и негативные аспекты процесса глобализации мировой экономики в 21 веке, но, несмотря ни на что, глобализация остается реальностью, с которой сталкивается каждый человек на Земле.

Ежегодное исследование процесса развития глобализации проводится совместно компанией A.T. Kearney и журналом FOREIGN POLICY и оценивает степень вовлеченности в мировые процессы различных стран мира, в которых совокупно проживает большая часть населения земли) [11].

Ежегодный индекс глобализации (Globalization Index 2006) представляет собой первый всесторонний анализ глобализации и ее воздействия на мировые процессы. Он рассчитывается по 12 позициям, сгруппированным в четыре категории: экономическая интеграция, интенсивность личных контактов между людьми, вовлеченность в мировые политические процессы и развитие технических систем связи. При составлении индекса учитывались данные по 62 странам, на долю которых в совокупности приходится 96 процентов всемирного ВВП и процентов населения земного шара [11].

Авторы исследования указывают, что 2006 год был одним из самых непростых в истории глобализации. Конфликт на Ближнем Востоке, ядерная программа Ирана, рекордно высокие цены на нефть, сохраняющаяся угроза терроризма - факторы, негативно сказывающиеся на всемирной интеграции.

Первое место в индексе глобализации так же, как и в 2005 году, занимает Сингапур. На втором и третьем местах оказались Швейцария и США. В 2005 году эти страны разделили между собой первую строчку списка. В десятку стран с наиболее высоким индексом глобализации также вошли: Ирландия, Дания, Канада, Нидерланды, Австралия, Австрия и Швеция.

Согласно ежегодному рейтингу, значительные успехи в развитии новых технологий снова помогли США занять более высокое место в списке наиболее глобализованных стран. Технологии, которые позволяют США устанавливать связи с остальным миром, вывели эту страну на третье место. При проведении анализа в

данном случае, учитывалось, какое количество узлов интернет-связи и какое число защищенных серверов, приходится на одного человека.

Сингапур продолжает занимать первое место в данном списке, а глобализация усиливается, несмотря на провал торговых переговоров, рекордно высокие цены на нефть и войну.

Иностранные инвесторы оценили старания российских властей сделать отечественную экономику более прозрачной и открытой. В ежегодном индексе глобализации Россия за год поднялась на пять позиций, заняв 47-е место среди 62 стран. Как отмечается в исследовании, успех России связан с ростом прямых иностранных инвестиций в страну, вызванным повышением цен на энергоносители [7].

Среди стран БРИК Россия занимает лидирующую позицию в рейтинге.

По мнению экспертов, индекс Foreign Policy отражает не реальную действительность, а скорее соответствует американскому пониманию глобализации. “Последние события вокруг Штокмана наглядно показывают, что Россия как раз готова к глобализации, а Запад – нет. Иностранным партнерам предложили не инвестировать в разработку месторождения (на что у “Газпрома” и своих денег достаточно), а обменяться активами, но они “не смогли”. А ведь обмен акциями – это та же глобализация. Так что в таких рейтингах мы еще долго будем занимать последние места”, – считает заместитель генерального директора ООО “Финэкспертиза” Агван Микаелян. Объективно, продолжает он, в подобном индексе позиция России могла бы быть гораздо выше, так как экономической интеграции страны мешают барьеры, стоящие перед российским капиталом по ту сторону границы [7].

С ним соглашается сопредседатель совета по национальной стратегии Иосиф Дискин, отмечая, что сегодняшние представления США о глобализации сводятся к тому, насколько та или иная страна соответствует правилам, созданным самими же США. В этом плане прозападная позиция Украины, добавляет Микаелян, вполне объясняет ее более высокое место в данном индексе. Иосиф Дискин обращает внимание, что модель глобализации по-американски, основанная на доминировании одной страны над остальными, все сильнее демонстрирует свою неэффективность, и сейчас на смену ей идет иная модель, впитавшая гораздо больше разнообразных ценностей и представлений. “Американский индекс уже несостоятелен”, – уверен политолог [7].

В целом, глобализация оказалась довольно жизнеспособной. Уровень мировой торговли увеличился на 13 процентов. Прямые иностранные инвестиции выросли на 6 процентов, значительно возросли финансовые взносы и число работающих миссий мира ООН, несмотря на сложную политическую обстановку из-за войны в Ираке; международный туризм достиг небывалого уровня, а количество пользователей интернета стало возрастать в самых неожиданных местах, включая Индонезию, Марокко, Нигерию и Сенегал [10].

Страны, занимающие первые 20 мест по индексу глобализации: Сингапур, Швейцария, США, Ирландия, Дания, Канада, Нидерланды, Австралия, Австрия, Швеция, Новая Зеландия, Великобритания, Финляндия, Норвегия, Израиль, Чешская республика, Словения, Германия, Малайзия, Венгрия [10].

В настоящее время мировая экономика укрепляет свои позиции, она уже способна отвечать на некоторые вызовы времени. Например, замедление темпов роста экономики в 2001 и 2002 годах было незначительным по сравнению с предыдущими периодами, в то же время существуют такие риски как геополитическая неопределенность, рост цен на нефть, глобальный дисбаланс и т.п.

Одной из причин значительного улучшения макроэкономических показателей стало снижение уровня инфляции. В 80-годах прошлого столетия среднемировой уровень инфляции составлял 15%, в промышленно развитых странах — 9%, а в развивающихся странах этот показатель еще десятилетие назад доходил до 80% [7].

Сейчас же ситуация изменилась. По данным за 2005 г., инфляция в развитых странах составляет 2,3%, в некоторых развивающихся странах — 3,4%, в остальных — 5%. В 2004 г. лишь 3 страны имели уровень инфляции около 40%. Высокая инфляция особенно чувствительна для малообеспеченных слоев населения, поскольку у них меньше возможности защитить себя от ее последствий. Следовательно, снижение уровня инфляции оказывается им во благо.

В результате внедрения реформ в большинстве стран идет процесс интенсивного экономического роста. Однако на определенном этапе может начаться замедление экономического роста, рецессия мировой экономики. Чтобы этого избежать, необходимо [7]:

- во-первых, способствовать экономическому росту и снижению уровня бедности;
- во-вторых, противостоять замедлению экономического роста и рецессии.

Для успешной работы финансовой системы малые банки должны эффективно работать и иметь высокую кредитоспособность, а также предлагать приемлемые процентные ставки. Экономика по мере своего развития становится все более зависимой от состояния финансового сектора. В то же время развивается и банковская система для того, чтобы соответствовать потребностям инновационного развития экономики. Одновременно с этим наблюдаются процессы диверсификации рисков в банковской сфере. Подобные риски дают возможность банкам предоставлять специальные финансовые услуги, для чего создаются новые законодательные базы. Банки выступают в качестве посредников, работают на рынке облигаций, ценных бумаг, акций и т.д.

Стабильность финансового сектора — очень важный аспект, позволяющий достигнуть более высокого уровня интеграции в мировой экономике и в проведении структурных реформ.

Представители научных кругов, политики, экономисты, а также сотрудники МВФ должны осознавать не только значение макроэкономики и банковского сектора, но и то, что только их полное взаимодействие поможет решить различные проблемы в этих сферах.

Важна также и проблема транспарентности: чем более открыта деятельность того или иного института или бизнеса, тем более эффективно он будет работать. Международный валютный фонд является лидером в этой области. Для России прозрачность — это фактор, который позволяет ей двигаться вперед и учиться на ошибках прошлого [10].

Помимо транспарентности важным фактором является независимая судебная власть, которая дает возможность эффективно заключать и соблюдать договора, а также защищать права собственников. Все это является неотъемлемой частью экономического роста, благодаря чему многие страны добиваются макроэкономической стабильности.

Каково же отношение ЕС к проблемам переходных экономик в современных условиях? Если посмотреть на те изменения, которые произошли в мире за последние 15 лет, то видно, что экономики переходного периода столкнулись с теми же проблемами, что и другие страны. Это является четким показателем большого прогресса в этих регионах. Например, в России за последнее время произошел значи-

тельный экономический рост и существенно повысилось благосостояние народа. Восемь стран с переходными экономиками уже вступили в Европейский Союз, и еще несколько станут членами ЕС в ближайшее время. Именно эти восточноевропейские страны развиваются более быстрыми темпами, чем страны Западной Европы. В последнее время в некоторых странах явно чувствуется недостаток структурных реформ для того, чтобы повысить уровень дохода на душу населения и присоединиться к Европейскому союзу. После 15 лет переходного периода экономики этих стран вступают в новую фазу и сталкиваются с теми же проблемами, что и другие страны, прошедшие этот этап развития [7].

В последнее время переходные экономики стали более приспособленными для бизнеса. Данные Всемирного банка показывают, что Латвия, Грузия, Румыния и Словакия провели эффективные реформы и приложили много усилий для того, чтобы можно было легче развивать бизнес в этих странах. К примеру, были приняты меры по борьбе с бюрократией, созданы новые рабочие места в Эстонии и Венгрии. Процесс организации собственного дела занимает в Латвии лишь 18 дней, в Словакии — 25, в Литве — 26, в России — более 30, а в Словении — уже 60 дней. Для сравнения, в Австралии — только 2, в Дании — 5, а во Франции — 8.

Проблемы регулирования бизнеса, гибкости рынка труда важны не только для стран с переходными экономиками, но и для других стран Западной Европы. Первые из них сейчас сталкиваются с теми же проблемами, с которыми уже сталкивались вторые. Эти страны нуждаются также в финансовой поддержке для достижения макроэкономической стабильности и обеспечения более высокого экономического роста.

В условиях глобализации необходимо поддержать процесс интеграции стран с переходной экономикой в мировую экономику, поддержать макроэкономическую стабильность, что можно сделать благодаря структурным реформам в экономике.

“Диалог цивилизаций” - международный форум с таким названием прошел в Греции некоторое время назад. На острове Родос собрались представители более 60 стран мира. По мнению участников встречи, именно здесь, в центре переплетения многих культур и религий, деятели религиозных и общественных организаций смогут найти контакт и взаимопонимание [8].

“Здесь, на форуме, выступают не от имени государств. То есть выступают не бюрократы, не “работающие чиновники”, даже если они таковыми и являются. Здесь выступают индивидуумы, которые обладают определенными знаниями, определенными ресурсами, которые направляют эти ресурсы на достижение целей форума”, - подчеркивает сопредседатель форума, президент ОАО “Российские железные дороги” Владимир Якунин [8].

Цель мероприятия - найти общий язык, на котором можно договориться о путях дальнейшего развития человечества. Двухполярное противостояние времен “холодной войны” закончилось 20 лет назад. Мир стал многополярным, а значит, и более сложным. Появились новые проблемы и новые вызовы.

Участники форума на острове Родос полагают, что современный мир разделяют границы государств, а именно цивилизаций. Культура, религия, образ жизни могут принципиально отличаться даже у жителей одного дома. Средиземноморье - колыбель человечества и своеобразный плавильный котел, где в течение тысячелетий одна цивилизация наслаивалась на другую. И крошечный остров Родос - действующая модель современного мира.

“Это перекресток культур и религий - православия, католичества, иудаизма и

ислама. Если проехать по острову, вы найдете немало храмов и культовых построек всех этих религий. Так что это по многим причинам идеальное место для проведения подобного форума”, – считает сопредседатель форума Николаус Папаниколау.

Одни из главных участников диалога – духовные лидеры. Разумеется, решения, принимаемые ими, в современном светском обществе не имеют законодательной силы. Но в ходе обсуждений рождается новая философия, которая ляжет в основу будущей политики.

“Когда предлагаются сценарии изменений в мировой политической и экономической системе, когда предлагаются пути разрешения конфликтов, это всегда будет услышано. В том числе услышано политиками, людьми, принимающими решения, которые сегодня напряженно ищут выходы из тех тупиков, из тех угроз, с которыми сталкивается современный мир”, – убежден заместитель председателя отдела внешних церковных связей Московской патриархии протоиерей Всеволод Чаплин.

Подобных форумов ежегодно проходит немало по всему миру. Но именно “Диалог цивилизаций”, по мнению его участников, выгодно отличается от других откровенностью и свободой в обсуждении самых сложных проблем.

ЛИТЕРАТУРА

1. Быков П. Мир родосский // Эксперт. – 2006. – N 37. – С. 94-96.
2. Глобализация российских компаний: Потенциал мирового роста или источник риска? // Конференции газеты «Ведомости», ноябрь 2006. <http://www.events.vedomosti.ru/>
3. Глушенко В. В. Финансовые риски в условиях глобализации // Финансы и кредит. – 2006. – N 19. – С. 19-24.
4. Крюгер А. Стремление к успеху: рост, глобализация и политика экономических реформ // Институт экономики переходного периода, 20.06.2006
5. Кувшинова О. 47-я по глобализации // Московская деловая газета. – 2006. – №195(460) от 18 октября. – С.5-10.
6. Россия заняла 47 место в списке наиболее глобализованных стран – 17 октября 2006 г. <http://last24.info/read/2006/10/17/4/8286>
7. Томсен П. Рост, глобализация и политика экономических реформ // Материалы международной конференции «Переходные экономики в постиндустриальном мире: вызовы десятилетия» 20-21 марта 2006, 22.05.2006
8. Цирульников А. Цивилизации ищут общий язык // 2 октября 2006 г. http://www.vesti.ru/comments_print.html?pid=51572
9. <http://www.atkearney.ru/news/19> октября 2006 г.
10. <http://www.vniistinfo.ru/pressa/20061212/10222.html>
11. «Зарождение российских транснациональных корпораций» // Конференции газеты «Ведомости», ноябрь 2006. – С.3., Исследование по глобализации российских компаний

РАЗВИТИЕ ВЗГЛЯДОВ НА ГЛОБАЛИЗАЦИЮ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКЕ КОНЦА XX ВЕКА

Аннотация

В статье исследуется вопрос о месте глобализации в процессе интернационализации производства и выясняется социально-экономическая природа данного процесса.

Abstract

In this article the question on a place of globalization during internationalization of manufacture is investigated and the social and economic nature of the given process is found out.

На современном этапе одним из ключевых процессов в развитии мировой экономики является глобализация, т.е. качественно новый этап экономического развития, который характеризуется глубокими изменениями, связанными с трансформацией социально-экономических систем, углублением международного разделения труда, прогрессом в транспортных и коммуникационных технологиях, повышением степени открытости национальных экономик, формированием принципиально новых экономических институтов наднационального характера.

Если рассматривать термин «глобализация» с точки зрения его происхождения, то он происходит от понятия «глобальный» (от лат. globus — шар, от фр. global — всеобъемлющий, всеобщий), а термины «глобалистика», «глобализм» и «глобализация», которые особенно стали использоваться в 90-х годах XX века, являются синонимами таких философских категорий, как «единое», «всеобщее», «всечелое». Возникшие в это время новые выражения оказались удобными для обозначения таких явлений, как появление сетевых технологий передачи и обработки информации, превращение финансового рынка в глобальный рынок благодаря новым технологиям, а так же целого ряда других явлений, возникших в последнее десятилетие ушедшего века. Чуть позже термин «глобализация» уже становится привычным и общеупотребительным.

Вместе с тем, несмотря на огромное количество публикаций, до сих пор не сформирована единая общепризнанная концепция глобализации, однозначно отражающая период возникновения глобализационных процессов, природу глобализации, а так же ее принципиальные отличия от процессов интернационализации экономики. Даже само введение понятия «глобализация» в научный оборот породило расхождения во мнениях, что отражает его сложность и противоречивость.

Впервые понятием глобализации в смежных общественных науках воспользовался Дж. Маклин в 1981 году, который призывал «понять и дать объяснение историческому процессу усиления глобализации социальных отношений». Здесь Дж. Маклин использует слово «глобализация», придавая ему значение свойства отношений между людьми, подразумевая масштабную характеристику данного явления [1]. Появление данного термина также связывают с именем англо-американского социолога Р. Робертсона, который в 1983 году использовал понятие globality в одной из своих статей, а в 1985 дал толкование понятия globalization. В 1992 году он изложил основы своей концепции в книге, посвященной исследованию развития общества и культуры, указав на изменение сознания человека за последние несколько столетий.

Также он отмечает, что глобализация связана со «сжатием мира в сознании человека и усилением осознания мира как целого» [2]. В современном смысле термин «глобализация» появился чуть позже. Он вводится в научный лексикон Т. Левиттом в 1983 году для описания феномена слияния рынков отдельных продуктов, производимых транснациональными корпорациями [3].

Дальнейшее распространение термина можно проследить в работах нескольких ученых. Так, например, японский экономист, консультант Гарвардской школы бизнеса К. Омэ (K. Ohmae) в своей работе «Мир без границ», опубликованной в 1990 году, расширил значение понятия глобализации, утверждая, что состояние мировой экономики теперь определяется триадой стран, сформированной из Европейского союза, США и Японии [4]. Можно вполне утверждать, что сам термин «глобализация» появился в нужное время и в нужном месте. Имея вначале преимущественно идеологический и политический смысл, он стал употребляться во время поднимавшейся волны тотального или глобального либерализма начала 80-х годов. Эту волну инициировали консервативные силы с приходом к власти Р. Рейгана, М. Тэтчер, Г. Коля и других лидеров, запустивших и подхвативших известную инициативу «дерегулирования» [5].

Позднее исследуемая в статье категория стала приобретать все более широкое значение, распространяя свое влияние на экономические, политические и социальные сферы.

Существуют различные концепции глобализации. Концепция, ярким представителем которой был К. Омэ, концентрируется, в первую очередь, на анализе сформировавшихся глобальных рынков с их глобальной конкуренцией. Типичными для данного направления являются предположения о том, что рыночная цивилизация сменится новой — глобальной цивилизацией.

Согласно этой концепции глобализация представляет собой новый феномен для мировой экономики, принципиально изменивший мир. Глобализация в этом случае может быть сравнима с индустриальной революцией прошлого.

Для второго направления характерна концепция трансформации мировой экономики М. Кастельса [6], а также ряда других представителей. Эти авторы не считают глобализацию чем-то феноменальным и полагают, что в масштабах мировой экономики происходит перераспределение мощи и влияния стран, а также компаний и банков, что не раз имело место в истории. Именно эта концепция отражена в документах ООН: «Глобализация — это общий термин, обозначающий все более сложный комплекс трансграничных взаимодействий между физическими лицами, предприятиями, институтами и рынками... Глобализация проявляется в расширении потоков товаров, технологий и финансовых средств; в неуклонном росте и усилении влияния международных институтов гражданского общества; в расширении масштабов трансграничных коммуникационных и информационных обменов, прежде всего через Интернет; в трансграничном переносе заболеваний и экологических последствий; и во все большей интернационализации определенных типов преступной деятельности» [7]. Как видим, у М. Кастельса акцент делается на перераспределении мощи и влияния стран, а также компаний и банков в мировой экономике, однако в докладе ООН этого не происходит. Глобализация проявляется только в расширении потоков товаров, технологий, усилении влияния международных институтов гражданского общества, а также усилении интернационализации.

И, наконец, широко распространена точка зрения, согласно которой глобализация есть не что иное, как этап процесса интернационализации. Для детального рассмотрения различий между интернационализацией и глобализацией в первую очередь

необходимо определить, что понимается под процессом интернационализации.

Категория «международная экономическая интеграция» характеризуется углублением международного разделения труда, интернационализацией капитала, развитием научно-технического прогресса и повышением степени открытости национальных экономик.

В следующем определении можно найти этому подтверждение: международная экономическая интеграция — это «достаточно высокая, эффективная и перспективная ступень развития мировой экономики, качественно новый и более сложный этап интернационализации хозяйственных связей. На этой ступени происходит не только сближение национальных экономик, но и обеспечивается совместное решение экономических задач. Следовательно, экономическую интеграцию можно представить как процесс экономического взаимодействия стран, приводящий к сближению хозяйственных механизмов, принимающий форму межгосударственных соглашений и согласованно регулируемый межгосударственными органами» [8].

Исходя из выше приведенных определений, можно конкретизировать основные черты международной экономической интеграции. Это, прежде всего, сотрудничество между национальными хозяйствами разных стран и полная или частичная их унификация, ликвидация барьеров в движении товаров, услуг, капитала, рабочей силы между этими странами. Большое значение имеет сближение рынков каждой из отдельных стран с целью образования одного единого (общего) рынка и, наконец, международная экономическая интеграция реализуется в стирании различий между экономическими субъектами, относящимися к разным государствам, а также в отсутствии той или иной формы дискриминации иностранных партнеров в каждой из национальных экономик.

Если обратиться к истокам интернационализации, то корни формирования данной категории уходят в глубокую древность. Еще в период античного мира сравнительно широко использовалась межгосударственная торговля и культурные обмены. Чуть позже, в эпоху Возрождения и период великих географических открытий культурные обмены выходят на глобальный уровень. На заре промышленной революции на смену господствующим в политике и экономике абсолютизма принципам меркантилизма приходит теория свободной торговли. Этим был дан «четкий ориентир на освобожденный от феодальных пут межгосударственный обмен товарами и услугами как необходимую предпосылку успешного экономического развития, источника богатства и процветания народов» [9]. В основе этой теории лежало использование преимуществ национального и международного разделения труда.

Постепенно начинается выход внутренних производственных процессов за пределы национального образования, расширяется взаимодействие с иностранными хозяйствующими субъектами, происходит переориентация ряда отраслей на использование иностранных факторов производства, что неизбежно приводит к формированию крупномасштабных международных рынков и, как следствие, выход капитала ведущих мировых держав за рамки ставших тесными национальных границ, что позволило поставить в экономической литературе модных в то время марксистского и немарксистского направлений вопрос о новой (империалистической) стадии в развитии капитализма, о нарастающей интернационализации всей хозяйственной и культурной жизни как закономерности мирового развития, хотя и с еще неопределенными результатами.

Этот этап интернационализации хозяйственной жизни может быть отражен формулировкой, данной в Большом экономическом словаре, в соответствии с ко-

торой интернационализация — это «развитие устойчивых экономических связей между странами, выход воспроизводственного процесса за рамки национальных границ» [10].

А, по мнению Н.А. Черкасова, интернационализация производства и обмена представляет собой долговременный исторический процесс преодоления национальной экономической замкнутости [11].

С другой стороны, интернационализацией можно называть процесс взаимосвязи и взаимозависимости экономик отдельных стран, влияние международных экономических отношений на национальные экономики, участие стран в мировом хозяйстве [12].

В новых условиях в анализе интернационализации появляются новые акценты. Так, большее число государств признают необходимость соблюдения норм и правил для осуществления взаимовыгодных принципов экономического общения. Интернационализация находит свое выражение и в прогрессирующей ориентации национального производства на мировые цены, на международные стандарты качества товаров и услуг.

На современном этапе процесс интернационализации сопровождается подъемами и спадами, развитием производительных сил, углублением международного разделения труда и развитием разнообразных форм международных экономических отношений в сферах производства, торговли, науки и прочих, а также усилением борьбы за передел уже поделенного мирового рынка между ведущими мировыми державами и их крупнейшими корпорациями и трестами, которые приобретают все более транснациональный характер. Все перечисленные моменты интернационализации усиливаются на современном этапе в связи с возникновением и развитием транснациональных корпораций.

Если вернуться теперь к понятию «глобализация», то в большинстве определений нет принципиальных отличий между глобализацией и интернационализацией экономики. Существуют точки зрения, постулирующие это тождество.

С. Долгов считает, что глобализация «по существу, то же самое, что уже давно называлось интернационализацией хозяйственной жизни» [13], а финансовая глобализация проявляется в увеличении оборотов международных рынков капитала, возникновении новых финансовых инструментов и расширении возможностей для инвесторов и заемщиков.

Сторонником этой позиции является и Дж. Стиглиц, который определяет глобализацию как «более тесную интеграцию стран и народов мира, которую обеспечили, с одной стороны, значительное снижение стоимости транспорта и связи и, с другой стороны, ликвидация искусственных барьеров, препятствовавших передвижению через границы товаров, услуг, капиталов, знаний и (в меньшей степени) людей» [14]. В этом определении можно увидеть, что глобализация является следствием либерализации международных экономических отношений и технического прогресса в коммуникационной и информационной сферах. Однако данные процессы присущи и интернационализации хозяйственной жизни, что не позволяет провести четкую грань между глобализацией экономики и интернационализацией.

Противоположная точка зрения представлена Ю. Шишковым, который дает такое соотношение этих важнейших понятий в проблематике глобализации: «Глобализация представляет собой новую, более продвинутую стадию развития давно известного процесса интернационализации (транснационализации) различных аспектов общественной жизни: экономических, политических, культурных, профессиональных

и т.п.», — пишет он, связывая эту стадию с глобальными масштабами и новым качеством взаимосвязей и взаимозависимостей различных стран [15].

Этой же позиции придерживается А. Быков, который описывает глобализацию следующим образом: «Глобализацию можно характеризовать как новый, более высокий этап интернационализации хозяйственной жизни, под воздействием которой протекало мировое развитие на протяжении всего ушедшего века» [16]. К этой же точке зрения можно отнести мнение И. Фаминского, который утверждает, что глобализация — это «качественно новая фаза в развитии интернационализации хозяйственной жизни, начавшейся еще на рубеже XIX и XX столетий» [17].

К особой точке зрения можно отнести мнение исследователя А.Я. Ельянова, который утверждает что «интернационализация... подготовила почву для транснационализации производства и капитала, и уже оба эти процесса способствовали разворачиванию глобализации. В итоге экспансия техногенной цивилизации происходит ныне по всем трем направлениям и во всех трех формах одновременно. Ведущей скрипкой в этом трио выступает глобализация. В предшествующей фазе МИР аналогичную роль выполняла транснационализация, а на начальном его этапе — интернационализация» [18]. В этом определении глобализация определяется через интернационализацию и транснационализацию. При этом указывается, что эти два процесса предшествовали процессу глобализации, а также то, что они способствовали ее разворачиванию. Особенностью данной точки зрения является тот факт, что разворачивание происходит во всех трех формах и при этом это происходит одновременно, что существенно отличает данную точку зрения от других. Близка к этой точке зрения позиция Н. Иванова, который рассматривает интернационализацию как одну из предпосылок (наряду с информационной революцией и ужесточением конкуренции) процессов глобализации [1].

Также существует позиция В. Коллонтая. В своих работах он предлагает рассматривать соотношение этих понятий как смену вех исторического развития. Так, он считает: «В наиболее общей форме происходящие процессы следует рассматривать как часть длительного исторического перехода от эпохи интернационализации хозяйственной, политической и культурной жизни (когда превалируют взаимоотношения между самостоятельно развивающимися странами) к глобализации (когда формируется новый системный уровень человеческой общности...)», — пишет он [20].

В трудах ученых другого направления приводятся аргументы различия между глобализацией и интернационализацией экономики.

Так, в своих работах Г. Томпсон утверждает, что если субъектами интернационализации являлись национальные экономики и их объединения, то главным субъектом глобализированной мировой экономики становится сама глобальная экономика, представляющая качественно новую систему экономических отношений [21].

П. Скотт полагает, что интернационализация предполагает существование рационального государства, а глобализация его отрицает; интернационализация реализуется через дипломатию и культуру, а глобализация — через массовое потребление; интернационализация тяготеет к воспроизводству иерархических отношений, глобализация ориентирована на новую повестку дня: глобальные изменения климата, экологию, устойчивое развитие, проблему неравенства внутри стран и между группами стран [22].

В. Рамзис также видит существенное различие между интернационализацией и глобализацией, считая, что «глобализация выглядит скорее категорией-конкурентом интернационализации или ее антитезой. В мире интернационализации доминируют отношения между государствами, для мира глобализации типичен феномен общемировых интернациональных систем, к которым переходит изрядная доля регуляционных

полномочий государства. Глобализация несет в себе более серьезные, чем при интернационализации, риски. Наконец, в отличие от интернационализации с ее относительно заметной избирательностью в части охвата объектов, глобализация претендует на вбирание в область своего притяжения и высокоразвитые, и развивающиеся страны» [23].

Неоднозначность и множественность трактовок исследуемой категории характеризует сложность процесса происходящего в мировом хозяйстве. Ученые полагают, что понятием «глобализация» обозначается целый ряд явлений и экономических феноменов: интернационализация хозяйственной жизни; взаимодействие цивилизаций; взаимозависимость национальных экономик; взаимопроникновение рынков; формирование единого рыночного пространства; свободное перемещение товаров, услуг, технологий, капиталов и людей; появление транснациональных систем и форм хозяйствования; унификация мировой экономики; гомогенизация мира и т.д. С нашей точки зрения, глобализация представляет собой следствие эволюции процессов интернационализации хозяйственной жизни, ее качественно новый этап, которому присущи все черты самой интернационализации экономики, так и совершенно новые формы, например формирование экономических институтов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Маклин Д. [электронный ресурс] — режим доступа: [http:// www.Examen.ru/db/xamine.html](http://www.Examen.ru/db/xamine.html). — Загл. с экрана.
2. Robertson R. Interpreting Globality [текст] / Robertson R. World Realities and International Studies. Glenside (Pa.), 1983, P. 45.
3. См.: Levitt Th. Globalization of Markets // Harvard Business Review. 1983. Vol. 61. May-June.
4. См.: Ohmae K. The Borderless World: Power and Strategy in the Integrated Economy. Fontana, 1990.
5. Глобализация мирового хозяйства и национальные интересы России / Под ред. В.П. Колесова. — М.: Экономический факультет МГУ, ТЕЗИС, 2002. С. 10.
6. Castells M. The power of Identity. Oxford, Blackwells, 1997.
7. Доклад Генерального секретаря о работе Организации. ООН, Нью-Йорк, 2000. <http://www.un.org/Russian/document/sgreport/a-55-1/a-55-1.doc>.
8. Долгов С.И. Глобализация экономики: новое слово или новое явление? — М.: ОАО «Изд-во Экономика», 1998. С. 171.
9. Лебедев А.С. Долговые проблемы и вызовы глобализации. — М.: ЗАО «Финстатинформ», 2002. С. 127.
10. Большой экономический словарь // Под ред. А.Н. Азрилияна. — 6-е изд., доп. — М.: Институт новой экономики, 2004. — 1376 с. С. 343.
11. Черкасов Н.А. Евразийская интеграция: проблемы и перспективы. — СПб., 2000. С. 6.
12. Постиндустриальный мир и процессы глобализации // Мировая экономика и международные отношения. 2000. № 3. С. 91.
13. Долгов С. Глобализация экономики: новое слово или новое явление? — М.: Экономика, 1998. С. 46.
14. См.: J. Stiglitz. La grande dñsillusion. Paris. Fayard, 2002. P. 34.
15. Шишков Ю. О гетерогенности глобализации и стадиях ее развития // МЭиМО, 2001. № 2. С. 57.
16. Быков А. «Глобализация и регионализация в свете российских интересов и перспектив интеграции на евразийском пространстве (научный доклад)». — М.: ЭПИКОН, 2001. — 74 с. С. 7.
17. Фаминский И.П. «Экономическая глобализация: основа, компоненты, противоречия, вызовы для России» // Российский экономический журнал. 2000. № 10. С. 3.
18. Эльянов А. Глобализация и расслоение развития стран // МЭиМО. 2000. № 6. С. 3, 5.
19. Иванов Н.П. Глобализация и проблемы оптимальной стратегии развития // МЭиМО. 2000. № 2 С. 15–17.
20. Коллонтай В. О неолиберальной модели глобализации // МЭиМО. 1999. № 10. С. 3.
21. Tompson G. Introduction: situer la mondalisation. In: Revue internationale des sciences sociales. La mondalisation. Juin, 1999. № 160. La mondalisation. Paris, UNESCO, 1999 P. 159–174.
22. Скотт П. Глобализация и Университет // Alma-Mater. 2000. № 4. С. 3–8.
23. Леонтьева Е.Л., Рамзис В.Б., Юрков С.Э., Мартынов В.А. Япония и глобализация. — М.: ИМЭМО РАН, 2001. С. 15–17.

СЦЕНАРНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ – ОСНОВА СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПРОГНОЗИРОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН

Аннотация

Проблема принятия управленческих решений на уровне региона возникла в связи с усилившейся тенденцией перераспределения полномочий между федеральным центром и регионами России. Известно, что экономика как страны в целом, так и ее регионов функционирует в условиях большой неопределенности. Одним из методов преодоления этой неопределенности является проигрывание различных вариантов развития региона на основе сценариев развития. Республика Татарстан одна из первых начала работу в этом направлении, начиная с 2001. В статье «Сценарное планирование – основа стратегического прогнозирования Республики Татарстан» дана оценка мощных и эффективных инструментов, используемых в республике для разработки Программы «Развитие и размещение производительных сил Республики Татарстан на основе кластерного подхода до 2015 года и на период до 2030 года». Рассмотрены макроэкономический и отраслевой подходы, которые увязываются в интегральные сценарные варианты развития хозяйственного комплекса и социальной сферы. Особое внимание в статье уделено кластерному подходу при создании сценариев развития и методам корректировки программ социально-экономического развития.

Abstract

The problem of acceptance of administrative decisions at a level of region has arisen in connection with the amplified tendency of redistribution of powers between the federal center and regions of Russia. It is known, that economy as the countries as a whole, and its regions functions in conditions of the big uncertainty. One of methods of overcoming of this uncertainty is playing various variants of development of region on the basis of scripts of development. The Republic Tatarstan one of the first has begun work in this direction, since 2001. In clause «Scenario planning – the basis of strategic forecasting of Republic Tatarstan» is given an estimation of the powerful and effective tools used in republic for development of the Program «Development and accommodation of productive forces of Republic Tatarstan on the basis of cluster the approach till 2015 and for the period till 2030». Macroeconomic and branch approaches which coordinate in integrated сценарные variants of development of an economic complex and social sphere are considered. The special attention in clause is given кластерному to the approach at creation of scripts of development and to methods of updating of programs social-economic development.

Проблема принятия управленческих решений на уровне региона возникла в связи с усилившейся тенденцией перераспределения полномочий между федеральным центром и регионами России. Совершенствуются методы управления. Деятельность органов государственной власти переходит к этапу формирования стратегии развития регионов в новых условиях на основе отечественного и зарубежного опыта, обновляющейся методологической и методической базы. Известно, что экономика как страны в целом, так и ее регионов функционирует в условиях большой неопределенности. Одним из методов преодоления этой неопределенности является проигрывание различных вариантов развития региона на основе сценариев развития.

Сценарный метод позволяет определить последовательность шагов для обес-

печения оптимальных параметров развития социально-экономической системы территории. С помощью этого метода устанавливаются возможные изменения, которые могут произойти с большой долей вероятности, и возможные их последствия, особенно экзогенные. Эффективность регионального стратегического планирования, в большей степени, зависит от эффективности механизма, используемого для реализации региональной стратегии, в том числе от степени эффективности воздействия органов региональной власти и общественности на все субъекты хозяйствования (вне зависимости от формы собственности) в интересах достижения поставленных в стратегии целей. Механизм реализации стратегии выстраивается на основе таких методов управления комплексным развитием, как административные, нормативно-правовые и экономические.

Республика Татарстан одной из первых начала работу в этом направлении и, начиная с 2000 года, внедрила на территории республики метод индикативного планирования, который положен в основу разработки программ социально-экономического развития региона. «Для каждого центра ответственности за выполнение функции государственного управления формируется государственный заказ на управление, который представляет собой конкретное задание в трехлетнем скользящем режиме».

Для решения долгосрочных задач республиканские органы власти разработали и успешно применяют на практике механизмы косвенного регулирования деятельности независимых хозяйственных субъектов в регионе, направленные на достижение стратегических целей социально-экономического развития территории. Разработанная схема процесса индикативного планирования представляет собой вертикально-интегрированную систему регионального и муниципального уровней управления, в рамках которой основная часть разработки и координации планов проводится региональной администрацией, а планы нижнего уровня формируются и реализуются администрациями муниципальных образований. Разработаны и утверждены Кабинетом министров Республики Татарстан «Методические рекомендации для министерств и ведомств, органов местного самоуправления Республики Татарстан по введению системы индикативного управления в Республике Татарстан».

Разработанная система индикаторов социально-экономического развития Республики Татарстан включает в себя:

1. Обобщенные макроэкономические показатели (1 уровень — «Республика») и показатели уровня жизни населения, которые характеризуют экономическое и социальное развитие республики по ограниченному кругу показателей (валовой региональный продукт, показатели, отражающие намечаемые структурные сдвиги экономики, развитие отраслей реального сектора экономики).

2. Систему индикаторов социально-экономического развития отраслей экономики и социальной сферы (2 уровень — «Отрасль»). Она включает важнейшие ориентиры развития отраслей, межотраслевых комплексов, а также сферы обслуживания населения республики.

3. Систему индикаторов социально-экономического развития районов и городов республики характеризует развитие экономики и социальной сферы территорий муниципальных образований республики (3 уровень — «Территория»). Она включает в себя обобщенные показатели, характеризующие экономическое и социальное развитие территории района (города), населенных пунктов территории.

4. Систему индикаторов социально-экономического развития хозяйствующих субъектов (4 уровень — «Хозяйствующий субъект»). Данная система включает

индикаторы развития негосударственных, государственных предприятий реального сектора экономики и бюджетных организаций (учреждений) отраслей социальной сферы.

Реализован сценарный подход в определении направлений развития Республики Татарстан на перспективу до 2020 и 2030 годов, в основу которого положены следующие элементы:

- определение миссии;
- определение целей (оперативных и стратегических);
- постановка задач стратегии;
- анализ существующей позиции и конкурентных преимуществ региона
- анализ внешней среды (PEST-анализ, анализ конкурентов и т.д.);
- SWOT-анализ, выработка стратегических альтернатив;
- выбор конкретных стратегических альтернатив;
- кластерный подход.

При разработке программ используются макроэкономический, отраслевой и территориальный подходы, которые увязываются в интегральные сценарные варианты развития хозяйственного комплекса и социальной сферы

В отличие от среднесрочных программ социально-экономического развития, долгосрочная Программа развития Республики Татарстан до 2030 содержит пространственный акцент, рассматривает сценарии возможного роста и ограничения развития на базе реализации кластерного подхода.

Разрабатываемые в программах республики сценарии социально-экономического развития отличаются целевой направленностью, охватом решаемых проблем, применяемыми методами. Для разработки сценариев привлекаются коллективы ученых и специалистов из ведущих научных, производственных, общественных и административных организаций Татарстана, Москвы и других городов, Министерства экономического развития и торговли Российской Федерации и Российской Академии Наук. Сценарные параметры формируются на основе научных разработок:

долгосрочного прогноза развития экономики России на 2007–2030 годы, разработанного Институтом народнохозяйственного прогнозирования РАН (2007 г.);

интегрального прогноза инновационно- технологической и структурной динамики экономики России на период до 2030 года;

долгосрочных демографических прогнозов ООН и Росстата;

разработок Центра перспективных экономических исследований Республики Татарстан;

прогноза развития мировой экономики до 2030 года Всемирного банка.

Программные мероприятия имеют определенную направленность, которая отражается в формализованном виде.

При построении сценариев используется метод построения дерева целей. Формирование иерархической системы целей начинается с проблематизации. В ходе проблематизации эксперты-аналитики систематизируют проблемы развития регионального хозяйства и ранжируют их по соответствующим уровням. Проблемы систематизируются как первичные и как проблемы-следствия, что позволяет формировать «дерево целей» развития региона и выделять текущие задачи развития.

В дереве главная цель структурируется, т.е. расчленяется на множество подцелей, связанных с решением поставленной проблемы. Это позволяет построить полный комплекс целей и подцелей, отображающих желаемые функции будущих реальных объектов, которые в сумме должны удовлетворять формулируемую в об-

щей цели потребность. Устанавливаются целевые нормативы, т.е. количественные характеристики уровней достижения целей региональной программы.

Главная цель, определяющая задачи и приоритеты Республики на период до 2030 года сформулирована следующим образом: «Достижение уровня и качества жизни населения, соответствующего стандартам развитых стран мира, на основе формирования модели конкурентоспособной экономики, обладающей долгосрочным потенциалом динамичного роста, эффективного использования человеческого капитала и природных богатств Республики и соблюдении условий устойчивого развития региональной экосистемы».

Остальные цели привязаны к этой цели. Реализация генеральной цели Программы определяется достижением следующих *стратегических целей*:

- рост народонаселения Республики и его благосостояния;
- рост человеческого потенциала и формирование среднего класса;
- рост качества жизни населения и социальной стабильности в обществе;
- обеспечение значительного роста валового регионального продукта и достижение лучших по стране показателей эффективности экономического роста;
- создание и развитие инновационной экономики для превращения Республики Татарстан в инвестиционно и социально привлекательный регион Российской Федерации;
- развитие конкурентоспособных в российском и мировом масштабах территориально-отраслевых кластеров;
- оптимизация пространственного развития Республики Татарстан на основе гармоничного сочетания развития крупных, средних, малых городов и сельских районов;
- совершенствование институциональных и правовых условий для уменьшения рисков ведения бизнеса и для обеспечения безопасности экономических агентов.

Таким образом, выстраивается дерево целей, на каждом уровне которого происходит все большая детализация целей региональной программы социально-экономического развития. На последнем уровне к целям привязываются программные мероприятия, включающие в себя конкретные шаги и действия. Дерево целей позволяет выявить соподчиненность целей по уровням иерархии и определить место программных мероприятий в достижении заданной цели.

Далее выделяются основные задачи сценария, которые необходимо решить для достижения поставленных целей.

При этом характерно, что устанавливается не просто набор целей и задач, а предлагается модель количественной оценки приоритетности и целей программных мероприятий по уровням.

Например, на первом уровне осуществляется географическая привязка целей программы, поэтому проводится укрупненная сравнительная оценка важности социально-экономического развития указанных на этом уровне районов и городов. В качестве характеристики экономического развития предлагается использовать вклад региона в ВВП, объем производства продукции и услуг. На следующем уровне проводится оценка целей второго уровня в рамках каждого из районов (городов) субъекта Федерации: экономического и социального развития территории. Для оценки целей использованы теоретические разработки в области сокращения социально-экономической асимметрии.

Такой подход позволяет определить оценки приоритетности отраженных в дереве целей и задач социально-экономического развития Республики Татарстан.

Полученные оценки позволяют сопоставить важность целей нижнего уровня относительно главной цели программы.

На основе использования экономико-математической модели имитационного типа построены сценарии развития региона, направленные на решение двух основных проблем. Во-первых, выделение ключевых моментов развития региона и разработка на этой основе качественно различных вариантов их динамики. Во-вторых, проведение всестороннего анализа и оценки каждого из полученных вариантов, изучение их структурных особенностей и возможных последствий их реализации.

При таком подходе задача синтеза выливается в пошаговое формирование единого сценария социально-экономического развития, состоящего из взаимосвязанных сценариев деятельности кластеров.

В рамках Программы «Развитие и размещение производительных сил Республики Татарстан на основе кластерного подхода до 2015 года и на период до 2030 года» представлены два основных сценария развития экономики Республики Татарстан, условно идентифицируемые как инерционный и инновационный, определяемые комплексом условий и предпосылок развития, формирующихся на общефедеральном и региональном уровнях.

Сценарий инерционного развития Республики Татарстан в целом отражает пролонгацию действующих в настоящий период тенденций в ключевых отраслях экономики с учетом прогнозных проектировок Минэкономразвития России по параметрам роста соответствующих отраслей в Российской Федерации на среднесрочную перспективу.

В его основе лежит консервация экспортно-сырьевой модели развития при сужении ее потенциала в связи с замедлением роста экспорта углеводородов, открытием внутренних рынков готовых товаров, снижением ценовой конкурентоспособности перерабатывающих производств. Сценарий инерционного развития характеризуется усилением экономической дифференциации населения, сдерживающей процессы модернизации социальной инфраструктуры.

В сценарии предполагается продолжение позитивных сдвигов в отраслевой структуре экономики, наблюдаемых в 2000–2005 годы и отражающих развитие топливно-энергетического, нефтехимического и машиностроительного комплексов Республики, однако оно будет происходить на фоне неустойчивой конъюнктуры мировых рынков по основным видам производимых в Республике продуктов. Ограниченность федеральных финансовых ресурсов и повышенные риски для частных инвесторов предопределят выборочный характер реализации на ее территории крупных инвестиционных проектов.

В целом реализация данного сценария не позволит обеспечить Республике Татарстан лидирующие позиции в российской экономике, значительный рост уровня и качества жизни. Развитие экономики будет характеризоваться нарастанием негативных тенденций и межотраслевых диспропорций, ослаблением ее конкурентных позиций в системе межрегиональных и внешнеэкономических связей, дальнейшим усилением межрегиональной социально-экономической дифференциации.

Сценарий инновационного развития отражает использование инновационных источников роста за счет реализации конкурентных преимуществ как в традиционных отраслях (нефтедобыча, нефтехимия, машиностроение, аграрный сектор), так и в новых наукоемких секторах. В рамках инновационного развития России перспективы развития Республики Татарстан базируются на оптимистических оценках развития ключевых отраслей и секторов экономики с учетом реализации на ее тер-

ритории крупных инвестиционных проектов в нефтеперерабатывающем, нефтехимическом, машиностроительном комплексах, производстве и переработке сельскохозяйственной продукции, региональной инфраструктуре.

Характерными чертами инновационного сценария является последовательная реализация существующих конкурентных преимуществ Республики на базе рационального использования ее природно-ресурсного потенциала, а также проявление нового качества экономического роста, основанного на влиянии новых технологий в различных отраслях хозяйства и ускоренном развитии информационно-коммуникационного комплекса.

Переход к инновационной модели развития российской экономики и связанной с ней политике поляризованного развития, а также изменение методов и инструментов регулирования регионального развития создают для регионов ряд новых угроз и вызовов, которые учтены при разработке сценариев Программы развития Республики Татарстан на 2020 и 2030 годы. К ним относятся:

- неопределенность экономической и региональной политики федерального центра;
- глобализация экономики и вступление России в ВТО;
- мировые цены на энергоносители и тарифы естественных монополий.

Показатели оценки экономической эффективности мероприятий и программ социально-экономического развития.

Вообще любое развитие инновационного типа связано с последовательным прохождением региона через периоды «дисбаланс-баланс» с последующим закреплением некоторого экономического равновесия и формирования устойчивости в темпах экономического развития уже на качественно ином уровне. Поэтому в данном сценарии изначально больше неопределенности и выше общий уровень рисков, что необходимо учитывать в случае практической реализации данного типа региональной стратегии.

Надо отметить, что при создании плана стратегического развития разработаны не один-два сценария, а весь спектр отраслевых сценариев социально-экономической системы региона. Для чего использованы новые, стратегические подходы, предусматривающие комплексное использование социально-экономического и научно-технического потенциала республики и создание на этой основе благоприятных условий для бизнеса, повышение конкурентоспособности и эффективности экономики республики. Одним из таких подходов является **кластерный подход**. В своем понимании кластеров руководством республики мы опираемся на известные представления о них, разработанные профессором Майклом Портером, но при этом учитываем, что кластер это не только группы или территориальные «сгустки» конкурентоспособных предприятий в рамках отдельных отраслей, но взаимопроникновение и интеграция различных отраслей. Формирование кластеров вокруг крупных предприятий является одним из путей развития хозяйственных кластеров, исходя из традиционно сложившей структуры производительных сил в республике. Определено, что для эффективного функционирования в своем составе кластер должен иметь три основных взаимосвязанных элемента:

ключевые фирмы — лидеры, экспортирующие свои товары или услуги за пределы республики;

сеть внутриреспубликанских производителей-поставщиков, снабжающих лидеров сырьем, комплектующими, осуществляющие для них сервисные услуги и т.п.;

бизнес-климат — инфраструктура, система доступа к качественным челове-

ческим ресурсам и рынкам капитала, система налогообложения, административные барьеры, транспортная инфраструктура, наличие научно-исследовательских институтов и центров.

Кластерное управление позволяет рационально сочетать преимущества и возможности вертикальной интеграции и конкуренции. Мировая практика показывает, что только таким образом, объединив усилия и преимущества всех участников, республика сможет достойно конкурировать не только на внутреннем, но и на внешнем рынке. Увеличение добавленной стоимости при этом подходе происходит из-за того, что в республике остается стоимость лидирующих фирм, а также увеличивается стоимость от поставщиков, инфраструктур и т.п. Как следствие, будут созданы новые конкурентоспособные рабочие места, увеличатся платежи в бюджеты всех уровней, что даст дополнительные возможности для улучшения качества жизни в республике.

В республике сформировались ярко выраженные ключевые фирмы-лидеры в нефтегазохимической отрасли, энергетике, авиации, автомобилестроении, АПК.

К примеру, нефтегазохимический кластер рассматривается как единый, целостный и взаимосвязанный комплекс. Реализуется стратегия внутриреспубликанской интеграции, в рамках которой устанавливаются товарно-сырьевые потоки между крупными, средними и, что особенно важно, малыми отраслевыми предприятиями. Таким образом, удастся реализовывать принцип «конкуренции и кооперации», лежащий в основе и обеспечивающий успех развития кластеров, что позволит обеспечить достижение в течение последних лет ощутимых результатов.

Основные сценарии развития отрасли определены как базовый и инновационно-кластерный. Базовый сценарий характеризуется, во-первых, продлением тенденций развития существующих и введенных до 2007 года производств с их последовательным совершенствованием и дополнением новыми установками на базе использования отечественных и зарубежных технологий, во-вторых, завершением реализации проекта создания нового Комплекса нефтеперерабатывающих и нефтехимических заводов в г. Нижнекамске.

Инерционность сценария не предполагает инерционность развития всех компаний — некоторые из них, главным образом крупные предприятия, сформировали достаточно динамичную программу развития. Инерционность в большей степени связана с экстраполяцией ряда тенденций, характеризующих структурные параметры отрасли. Это относится, прежде всего, к сокращению в структуре отрасли удельного веса средних и малых компаний, поскольку, согласно представленным корпоративным прогнозам, развитие крупных компаний будет происходить более высокими темпами.

Поэтому второй сценарий развития отрасли назван инновационно-кластерным. В рамках инновационно-кластерного сценария, основанного на нормативно-генетическом моделировании, сектор средних и малых предприятий за счет развития кластерного потенциала и использования механизмов федерально-региональной поддержки получает динамичное развитие. В результате удельный вес данного сектора в составе отрасли существенно возрастает. По инновационно-кластерному сценарию предполагается также более высокая экспортная составляющая в выпуске сектора среднего и малого бизнеса, что будет следствием его более высокой конкурентоспособности, инвестиционной и инновационной активности. Развитие крупных предприятий (ядра отраслевого кластера) сохранено, в основном, без изменений, однако в период после 2015 года экспертно скорректированы в сторону

увеличения темпы роста производства, доля инновационной продукции, амортизационных отчислений, инвестиций в основной капитал, что связывается в основном с повышением инновационной активности.

Составление прогноза на основе метода сценарного прогнозирования требует детального согласования огромного количества неполной, неопределенной и часто противоречивой экономической и технологической информации, поступающей с разных уровней системы управления региона. Для решения этой непростой задачи в Республике Татарстан были использованы информационно-аналитические и коммуникационные системы с такими функциональными характеристиками, которые позволили создать адекватные сценарии на основе кластерного подхода. В результате взаимная увязка сценариев развития различных отраслей регионального и федерального хозяйства оказалась республике по силам.

Отличительной чертой сценарного планирования в Республике Татарстан является применение информационных технологий и моделей корректировки программы при ситуационном изменении сценарных условий: любые изменения, которые могут иметь место при воздействии тех или иных факторов могут быть учтены с помощью специально разработанных для этого моделей. Система моделей привязана к соответствующим ситуациям, в которых меняются те или иные параметры программы.

Так, предлагаются математические модели корректировки сценариев с учетом изменения приоритетов и целей, изменения количественных показателей:

— модель корректировки сроков реализации мероприятий программы с учетом изменения сроков финансирования;

— модель корректировки сроков реализации мероприятий программы с учетом изменения целей программы;

— модель и алгоритм корректировки сроков реализации мероприятий программы с учетом изменения с учетом желаемых сроков выполнения приоритетных мероприятий программы.

Для проведения экспериментальных сценарных расчетов использована специально разработанная программа для персональных компьютеров.

При выборе критериев оптимальности и построении сценариев необходимо учитывать следующие обстоятельства:

критериев не должно быть слишком много, необходимо помнить, что чем больше критериев, тем труднее экспертам правильно оценить сценарии;

зависимость между эндогенными факторами сценариев, рассматриваемыми в качестве критериев оптимальности, должна быть незначительной;

сценарии развития региона должны качественно различаться, в противном случае большая часть сценариев окажется неоптимальной.

Таким образом, в результате целенаправленной работы по стратегическому планированию и прогнозированию социально-экономических систем республике Татарстан удалось вплотную подойти к созданию рабочего механизма сценарного планирования, который может служить основой разработки программ инновационного развития регионов.

Такой механизм сценарного планирования мог бы стать основой для повышения эффективности стратегического планирования в регионах, повышения квалификации управленцев и качества управленческой работы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Концепция Программы «Развитие и размещение производительных сил Республики Татарстан на основе кластерного подхода до 2015 года и на период до 2030 года».
2. «Татарстан в годы реформ» // Публичная лекция Президента Республики Татарстан М.Ш. Шаймиева перед научной общественностью в Академии наук РТ . — 2007. — 22 окт.
3. Послание Президента Республики Татарстан М.Ш. Шаймиева Государственному Совету Республики Татарстан Казань. — 2006. — 3 март. <http://www.tatar.ru/>
4. Лрочкина И., член Совета Федерации от Госсовета Республики Татарстан. «Чем силен Татарстан» // Журнал «Российская Федерация сегодня». — 2003. — № 3.

СПОСОБЫ МИНИМИЗАЦИИ ОБЩЕСТВЕННЫХ ИЗДЕРЖЕК ОБРАЩЕНИЯ

Аннотация

Минимизация издержек обращения одного из рыночных субъектов может осуществляться как на частном, так и общественном уровнях. В статье рассмотрены и способы воздействия рыночных субъектов на собственные частные издержки обращения, и их последствия для всего общества.

Abstract

Trade costs minimization can be performed both on individual and common levels. The article is defined to the ways of the regulation of the individual trade costs by the market actors and its results for the society.

Расходы по реализации товаров составляют в настоящее время значительную и постоянно увеличивающуюся долю в ценах товаров, нередко превышая общественно необходимый размер. На рынке появляется все больше товаров, предназначенных не столько удовлетворять реальные потребности, сколько служить искусственному расширению сферы обращения. Рыночные субъекты, стремясь минимизировать свои собственные затраты, пытаются частично или полностью перекладывать собственные издержки обращения на общество, а продавцы товаров, в особенности брендованных и демонстративных, несут большие издержки всего лишь ради эмоционального воздействия на покупателя. В связи с этим актуальной и важной представляется проблема минимизации издержек обращения с точки зрения всего общества в целом с учетом возможности и сокращения частных издержек обращения. Решение данной проблемы тесно связано с возможностями сокращения излишне длинных каналов сбыта и устранения столь же излишних транзакций.

Совокупность издержек, возникающих у производителя, торговцев, потребителя и в обществе в связи с обращением и обладающих свойством сравнительно легко перераспределяться между ними мы называем общественными издержками обращения. Любое изменение величины частных издержек обращения влечет за собой изменение величины общественных, однако участники сферы обращения экономически реагируют только на изменение размера собственных частных издержек. Следовательно, преследуя цель стимулирования спроса, производитель должен таким образом изменять свои издержки обращения, чтобы это привело к снижению издержек потребителя. Для снижения частных издержек потребителя производитель не обязательно должен увеличивать свои, но может добиться такого же результата при минимизации или оптимизации затрат на обращение. Некоторые производители и розничные торговцы формируют свое конкурентное преимущество за счет демонстративного «урезания» компонентов сервисной оболочки. Эта тенденция получает широкое распространение — тому пример частные марки торговцев (крупных сетевых магазинов) и продукты в белых упаковках с надписью: «без наценки».

Распределение издержек обращения зависит от расположения центра власти в канале сбыта. Имея власть в канале сбыта, рыночный субъект получает более защищенное состояние и может устанавливать выгодный для себя уровень издержек обращения, регулируя издержки обращения других. Общеизвестно, что более низ-

кие издержки позволяют субъекту рынка быть более конкурентоспособным, но это не означает наличия выгодных условий обращения для общества в целом.

В настоящее время в большом количестве отраслей товаров народного потребления в каналах сбыта доминируют производители. Имея возможность производить товары в необходимом количестве, владея информацией о потребностях и возможностью рекламировать и продвигать товар, они оказываются в более выигрышном положении, чем потребители. Производители в настоящее время берут под контроль больше и больше издержек обращения. В ряде отраслей производители контролируют товародвижение по всему каналу сбыта вплоть до розничных торговых точек. Иначе говоря, производственный капитал активно превращается в торговый, имея целью влиять на объем продаж, хотя это и снижает его возможность направляться на расширение производства. Благодаря этому производитель может увеличивать общественные издержки обращения до того уровня, который необходим для достижения уровня максимальной рентабельности. Но и контроль издержек обращения имеет свои пределы. Ни один из участников канала сбыта не может взять на себя издержки других участников на поиск и совершение покупки. Покупатели (в том числе и конечные потребители) могут в той или иной степени контролировать размер своих частных издержек обращения — хотя бы путем выбора поставщика или магазина совершения покупки, расстояния до места покупки, путем договора о том, кто из участников сделки принимает на себя логистические затраты, и т.п. Однако конечный потребитель, как правило, не обладает достаточной информацией для того, чтобы оценить размеры своих издержек и издержек продавца, поэтому у него выше риск попасть в психологическую ловушку и выбрать невыгодный для себя вариант.

Можно выделить следующие основные условия, влияющие на характер распределения полномочий между участниками канала сбыта.

1. Длина канала сбыта. Чем больше звеньев канала сбыта, тем сложнее кому-то из участников сферы обращения контролировать его. Как следствие — может возникнуть несколько «властных участков». Чем длиннее сбытовой канал, тем сложнее осуществляется перераспределение издержек обращения между его участниками. Это связано в первую очередь с тем, что в более длинном канале информация о том, каким образом можно перераспределить издержки обращения с целью их сокращения, менее доступна.

2. Ширина канала сбыта на каждом участке. Чем более эксклюзивные условия на каком-либо из участков канала, тем проще ему контролировать вышестоящие и нижестоящие участки. Довольно распространена практика, когда производитель выбирает дистрибьюторов и выделяет каждому из них либо эксклюзивную территорию, либо предоставляет эксклюзивные условия поставок тех или иных групп брендов. Это позволяет свести к минимуму возможности демпинга.

3. Характеристики товара. Поставщик имеет тем большую власть, чем более известен продаваемый им бренд, если он обладает ноу-хау или имеет возможность монополистически производить данный товар.

4. Возможность общества вмешиваться в товарные потоки на том или ином участке канала сбыта. Общество в лице государства или общественных организаций может вмешиваться и диктовать свои условия торговли — чаще всего на производителей (в области качества товара и информирования о товаре) и розничных торговцев (в области обслуживания).

В настоящей статье мы выделим некоторые наиболее распространенные способы минимизации издержек обращения. По уровню воздействия все способы ми-

нимизации издержек обращения можно сгруппировать следующим образом:

- минимизация транзакционных издержек путем оптимизации их распределения между продавцом и покупателем без влияния на издержки прочих участников канала сбыта;

- минимизация общественных издержек обращения в целом, которая достигается путем оптимизации работы канала сбыта (сокращение длины канала сбыта, использование таких достижений НТП, как например, электронная коммерция, построение высокоэффективного канала сбыта и образование сетей по инициативе наиболее влиятельного участника канала сбыта, вертикальная интеграция, а также минимизация частных издержек обращения за счет увеличения издержек обращения общества).

Приведем возможные пути минимизации частных и общественных издержек обращения и их последствия для всех участников канала сбыта.

Минимизация транзакционных издержек одним из участников канала сбыта.

Распределение издержек обращения между продавцом и покупателем происходит по одному из следующих сценариев:

- путем официальной договоренности о принятии на себя обязательств по несению тех или иных затрат. Некоторые типы издержек по каким-либо причинам могут быть различны для продавца и покупателя. Например, торговец может специализироваться на маркетинговом сопровождении товаров, поэтому за счет масштабов закупок рекламное агентство может предоставлять ему значительные скидки. В случае международных перевозок часто выгоднее заказывать транспорт в той стране, откуда отправляется товар. Это и предопределяет, кто из участников канала сбыта возьмет на себя транспортные издержки;

- без договоренности наиболее влиятельный участник канала сбыта может распределить издержки обращения между другими участниками по своему усмотрению с целью получения высокой прибыли. Если информация ограничена, контрагенты не могут однозначно договориться о распределении издержек обращения. В этом случае договариваются посредством торга. Обычно это не такие очевидные издержки как транспортные, а скрытые — наподобие затрат на торговый персонал;

- общественные организации и государство могут способствовать перераспределению размера общественных издержек обращения между участниками канала сбыта;

- на любом уровне канала сбыта продавец и покупатель могут договориться использовать перераспределение части издержек обращения на третью сторону (включить в канал сбыта еще одного торговца), если это принесет сокращение их частных издержек обращения. Торговец в данном случае похож на общественные организации: он как бы «оттягивает» часть издержек на себя, регулирует их уровень как для продавца, так и для покупателя.

Рассмотрим возможные пути минимизации издержек обращения на уровне продавец-покупатель. Так, многие издержки обращения, такие как издержки измерения, легко перераспределяются между участниками сферы обращения: стоимость товара, которая в результате неправильного замера является убытком для одной стороны сделки, является выигрышем для другой. Таким образом, если теперь логически перейти с уровня частной сделки на общественный, можно с уверенностью сказать, что ошибка измерения никак не влияет на общественные издержки обращения.

Покупатели, совершенно аналогично продавцам, могут изменять свои издержки обращения. Отличие состоит лишь в типе издержек, от несения которых отказываются: например, покупатель может посчитать ненужными расходы на при-

влечение товарных экспертов или представительские расходы. Таким образом, конкретный набор видов издержек обращения покупателя будет зависеть от его предпочтений.

Сокращение длины канала сбыта. Каждое звено сбытового канала должно выполнять определенные функции, и то, какие компоненты сервисной оболочки будут добавлены к исходному товару, зависит от специализации данного торговца (содержатся ли другие товарные группы в его ассортименте; чему он отдает предпочтение при формировании сбытовой политики: сервису, логистическим аспектам или ценовой политике) и его коммерческих отношений с производителем (является ли он эксклюзивным, на какой территории ему разрешено торговать данным товаром, имеет ли он власть над поставщиком). В зависимости от длины канала формируется и информационное поле товара. Так, в длинном канале значительно больше связей между торговцами, чем в коротком или прямом. Это усугубляет асимметрию информации, усложняет структуру взаимодействий с покупателем. Но, с другой стороны, наличие большого количества перепродавцов помогает держать необходимый страховой запас товара, что сокращает издержки, связанные с непредвиденными изменениями на рынке. Таким образом, преобразуются практически все поля сервисной оболочки товара. При изменении структуры сбыта производитель сталкивается с необходимостью дополнительных издержек, вызванных таким изменением (поиск партнеров, установление связей и т.п.). Если же при изменении канала сбыта производителю удастся сохранить все ценные потребительские свойства товара, сократив при этом свои издержки, это свидетельствует об эффективном управлении издержками обращения.

Ранее своевременное удовлетворение спроса и качественное обслуживание требовало наличия нескольких посредников, так как производители вместе с относительно небольшим количеством торговцев не были способны принять на себя все обязанности и функции, вытекающие из требований свободного обращения в соответствии с ожиданиями потенциальных потребителей. В настоящее время идет двустороннее давление на канал распределения: и производители, и розница сокращают его протяженность. Производителям удобнее работать с более узким и коротким каналом сбыта, т.к. его легко контролировать. А розничным торговцам намного дешевле закупать все товары у одного поставщика: даже если цены на некоторые товары выше, чем у других, это сполна компенсируется экономией на транспортировке. Не исключено, что уже в ближайшее время уместно будет говорить о непосредственной продаже товаров от производителя потребителю. Вероятно, это возможно далеко не для всех товаров (есть ограничения, связанные с физическими характеристиками товаров), однако тенденции допускают и такой вариант развития.

Электронная коммерция. Высокие затраты на получение информации всегда считались неоправданными. Действительно, рынок без издержек получения информации представлялся всегда как совершенная и наиболее желаемая форма рыночной организации. Когда все участники рынка осведомлены о ценах, качестве, фирмах, присутствующих на рынке, им легко сделать правильный выбор. Снижение издержек получения информации — один из главных и наиболее действенных методов снижения общественных издержек обращения. «На всех рынках цены меняются более или менее часто, и, если только рынок не централизован полностью, никому не будут известны все цены, устанавливаемые в данный момент различными продавцами (или покупателями). Покупатель (или продавец), желающий определить наилучшую цену, должен опросить разных продавцов (или покупателей)...» [1, 507–508].

Электронная коммерция позволяет сократить длину канала до уровня прямого взаимодействия между производителем и покупателем, что существенно снижает издержки на поиск информации. Но, с другой стороны, для интернет-торговли характерна анонимность продавцов и в большей степени — покупателей, следовательно, приводит к увеличению издержек на обеспечение выполнения контракта и взыскание убытков в ситуации когда партнеры не выполняют свои контрактные обязательства.

Передовые производители давно поняли, что ключевое значение для успешного управления сбытового канала имеет работа информационной системы. Благодаря использованию информационных систем снижается стоимость уже ведущейся деятельности, например при автоматизации транзакций. Поскольку в условиях жесткой конкуренции покупательский спрос должен идентифицироваться по мере его возникновения, производители стремятся расширить функции информационной системы, раздвинуть рамки задач планирования и контроля. Теперь целью использования информационной системы является обеспечение сокращения длины канала сбыта за счет прямой связи потребителя с производителем и создания условий, позволяющих поставщику своевременно реагировать на изменения на рынке.

Построение вертикального канала сбыта. Производители находят все новые пути коммуникации с потребителем и информирования о своей продукции. Одним из таких путей стало формирование высокоэффективных сбытовых каналов, в которых все звенья слаженно взаимодействуют — вертикальных каналов сбыта. Ненужные элементы канала, дублирующие функции других элементов, устраняются посредством регламентирования в контрактах списка компаний, уполномоченных закупать и продавать продукцию производителя. Канал распределения, действующий наилучшим образом, расценивается как значимое конкурентное преимущество.

Управление вертикальным каналом сбыта направлено на достижение более высокой потребительской ценности при меньших издержках обращения всего канала в целом, но в первую очередь — производителя. При использовании подобного подхода плюсы для торговца заключаются в том, что он может существенно сократить свои запасы, что создает значительные финансовые выгоды. Для производителя такого метода для состоит в том, что благодаря непосредственному доступу к информации о реальном спросе, обычно передаваемой по системе электронного обмена данными, он может более осмысленно планировать производство и распределение своей продукции, улучшая таким образом использование производственных мощностей, и в то же время сокращать величину резервных запасов.

Концепция вертикального канала сбыта, согласно которой информационные и материальные потоки между источником поставок и конечным пользователем координируются и управляются в рамках единой системы, приобрела теперь повсеместное признание, хотя и не получила пока широкого практического применения.

Вертикальная интеграция. Фирмы прибегают к вертикальной интеграции главным образом с целью минимизировать транзакционные издержки. При длительном и стабильном сотрудничестве участникам канала сбыта может быть намного выгоднее взаимодействовать внутри единой организации. Сливаясь в единую компанию, компании переводят часть транзакций из рыночных во внутренние — интернализируют межфирменные операции купли-продажи. Безусловно, корпорация получает и очевидный синергетический эффект: возникает экономия на общефирменных издержках — бухгалтерии, финансах, поддержке информационных систем и пр., а так же обеспечивается непрерывность производственно-торгового процесса.

Можно выделить следующие преимущества от вертикальной интеграции в терминах сокращения общественных издержек обращения:

- внутри объединенной фирмы ослабляется агрессивная пропаганда, сокращается длительность переговоров о сделках;
- появляется возможность экономии на масштабах;
- значительно сокращаются информационные потоки.

В результате интеграции производитель выступает и в роли торговца — самостоятельно организует сбыт своих изделий. Учреждаемые им сбытовые агентства или филиалы завязывают в каждом районе связи с розничными торговцами. Если эта система расширяется вплоть до охвата розничной торговли и создания сети магазинов, держащих у себя, как правило, только товары, производимые данным промышленником, то тем самым создается сложная организация, прочно обеспечивающая промышленнику рынок на основе эффективного приема, состоящего в том, что рынком завладевают заранее, закрывая конкурентам всякий к нему доступ.

Минимизация частных издержек обращения через увеличение издержек обращения общества. В случае, если общество воздействует на издержки продавца, эффект от снижения издержек обращения одного из участников канала сбыта может отсутствовать. Увеличение издержек обращения в данном случае, очевидно, вызвано не рационализацией процесса обращения производителем, а изменением рыночной среды. Например, общество посредством государственного механизма снижает свои издержки на обращение товара, поднимая прямые или косвенные налоги. Производитель частично или полностью может переложить эти издержки на покупателей. Таким образом, общество увеличивает частные издержки обращения производителя и покупателей данного товара. В итоге издержки обращения данного товара в расчете на единицу для общества возрастают. Общество может прямым воздействием на издержки одного из участников сферы обращения косвенно влиять на всех участников.

ЛИТЕРАТУРА

1. Стиглер Дж.Дж. Экономическая теория информации: Теория фирмы / Под ред. В.М. Гальперина. СПб.: Лениздат, 1995.
2. Гэлбрейт Дж. Новое индустриальное общество: Пер. с англ. / Дж. Гэлбрейт. М.: ООО “Издательство АСТ”: ООО “Транзиткнига”, СПб.: Terra Fantastica, 2004. — 602 с.
3. Зимен С., Бротт А. Бархатная революция в рекламе. М.: Изд-во Эксмо, 2003. — 288 с.
4. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория: Учебник / Под общей ред. А.А. Аузана. — М.: ИНФРА-М, 2006. — 416 с.
5. Коваленко В. Сокращение строптивых. Главные тенденции корпоративного управления 2001 года // Компания, 21.12.2001.
6. Коваленко В. Товар с доставкой // Компания, 25.11.2002.
7. Кристофер М. Логистика и управление цепочками поставок. СПб.: Питер, 2004.
8. Стрелец И.А. Сетевая экономика: учебник / И.А. Стрелец. — М.: Эксмо, 2006. — 208 с.

Н.Г. Зайцева

*Московский государственный областной университет
Соискатель кафедры экономики и предпринимательства*

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА
В ОБЛАСТИ МАТЕРИАЛЬНОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ
СЕМЕЙНОГО УСТРОЙСТВА ДЕТЕЙ-СИРОТ И ДЕТЕЙ,
ОСТАВШИХСЯ БЕЗ ПОПЕЧЕНИЯ РОДИТЕЛЕЙ, В 2007 ГОДУ**

Аннотация

С начала 2007 г. произошли изменения в законодательных актах регионов в сфере материальной поддержки развития семейных форм устройства детей-сирот, что существенно изменило региональную экономическую поддержку граждан на прием в семьи детей-сирот. Анализ этой политики показал, что не существует единого подхода к размеру и дополнительных условий выплат на ребенка. В итоге величина выплат на ребенка в приемной и опекунской семье увеличилась в среднем на 35%.

Abstract

From the beginning 2007 there were changes in acts of regions in sphere of material support of development of family forms of the device of children-orphans that has essentially changed regional economic support of citizens to reception in families of children-orphans. The analysis of these policy has shown, that there is no uniform approach by the size and additional conditions of payments on the child. As a result the size of payments on the child in reception and tutorial family, has increased on the average on 35%.

Семейное устройство детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, на протяжении последних лет сохранило стойкую тенденцию: ежегодно примерно 3% выявляемых детей направлялись в учреждения для детей-сирот, а остальные 70% — в семьи (на различные семейные формы воспитания). Сравнительный анализ данных показал: число детей, ежегодно получавших статус оставшихся без попечения родителей, примерно равно числу устраиваемых в семьи. Из этого следует, что государственные и региональные системы защиты прав детей-сирот близки к минимуму.

В связи с данной ситуацией ряд субъектов РФ начал разрабатывать меры по реализации прав детей-сирот жить и воспитываться в семье. Эти действия привели к тому, что в Пермском крае и Самарской области увеличилось количество детей-сирот, воспитывающихся в семьях.

Наравне с этим был принят Федеральный Закон № 122-ФЗ от 22 августа 2004 г., в котором говорилось о том, что регионы должны разрабатывать свою стратегию защиты прав детей-сирот. Но, увы, хотя количественная характеристика увеличилась, качественных изменений в системе защиты прав детей-сирот не произошло.

Тогда в 2006 г. в своем Послании Федеральному Собранию РФ Президент Российской Федерации поручил Правительству «совместно с регионами создать такой механизм, который позволит сократить число детей, находящихся в интернатных учреждениях». Это должно делаться за счет создания и развития новых семейных форм для воспитанников. Кроме этого правительство выделило денежные средства из федерального бюджета на поддержку замещающим семьям (более 6,8 млрд. руб.).

В связи с этим в 2007 г. практически во всех субъектах РФ принимаются законы и нормативные акты, направленные на развитие альтернативных семейных форм устройства, разрабатываются программы пропаганды семейных ценностей.

Поддержка Президентом и Правительством Российской Федерации политики деинституционализации детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, включая субвенции на выплату единовременных пособий при любых формах устройства ребенка в семью и субсидий на компенсацию расходов субъектов по выплате пособий на содержание детей в приемных и опекунских семьях и заработной платы приемным родителям, привела к качественному и количественному изменению системы стимулирования и поддержки граждан, принявших детей на воспитание в свою семью. Все субъекты Российской Федерации привели свои законодательные акты в соответствии с гарантированными минимумами выплат на содержание ребенка — 4 тысячи рублей [1] и заработной платы 2,5 тысячи рублей [2].

В результате получения субвенций на выплату единовременного пособия при устройстве ребенка на все семейные формы устройства и компенсации затрат на содержание ребенка в опекунской и приемной семье и заработной платы приемным родителям в 2007 г. ряд регионов увеличили размер выплат.

В целом по России доля регионов, выплачивающих минимальное пособие на содержание ребенка в приемных и опекунских семьях в размере больше 4 тысяч рублей (без учета региональных коэффициентов) составляет 30% от общего числа субъектов Российской Федерации. Если учесть доплаты, связанные с медицинским статусом ребенка, его возрастом, то доля регионов резко возрастает.

В таблице 1 приведены сравнительные данные денежных выплат на содержание ребенка и заработной платы приемным родителям в 2007 г. по сравнению с 2006 г. по федеральным округам. Расчет сделан с учетом региональных коэффициентов и на основании данных, которые субъекты РФ представили в ходе мониторинга регионального опыта семейного устройства детей-сирот, данных форм статистики по демографии 1-ПС и паспортов регионов, составленных Минздравсоцразвития России (2007 г.). В таблице представлены средневзвешенные значения, которые учитывают как численность детей, устроенных на разные формы семейного воспитания, так и численность родителей, получающих заработную плату. Проведенные расчеты являются примерными, так как по 2007 г. средние значения выплат можно будет просчитать только, когда будут известны итоговые за год объем выплаченных средств из консолидированного бюджета и соответствующие численности детей и родителей. Кроме того, произошло сокращение субъектов РФ в результате объединения [5]. Однако даже промежуточный расчет дает динамику изменения ситуации (табл. 2).

Таблица 1

Изменение размера денежных выплат на содержание ребенка и заработной платы приемным родителям в 2007 г. по сравнению с 2006 г. по федеральным округам (с учетом региональных коэффициентов)

	Средний размер выплаты на содержание 1 ребенка, руб./мес.		Средний размер оплаты труда, руб./мес.
	Переданного под опеку	Переданного в приемную семью	Приемного родителя

№		2006г.	2007г.	2006г.	2007г.	2006г.	2007г.
	В среднем по России	3 520	4 752	3 828	4 906	3580	4 761
1	Центральный ФО	3 112	4 229	3 205	4 159	3 642	4 837
2	Северо-Западный ФО	4 151	5 227	4 189	5 251	3643	5 852
3	Южный ФО	2 926	4 074	3 149	4 168	3 382	3 921
4	Приволжский ФО	2 933	4 056	2 997	4 067	2 729	3 933
5	Уральский ФО	4 032	5 426	4 621	5 839	4 881	6 216
6	Сибирский ФО	3 509	4 776	4 253	5 249	3 141	4 001
7	Дальне-Восточный ФО	4 805	6 522	5 566	7 029	4 693	5 701

Таблица 2

Темпы роста размера денежных выплат на содержание ребенка и заработной платы приемным родителям в 2007 г. по сравнению с 2006 г. по федеральным округам (с учетом региональных коэффициентов)

		Рост среднего размера оплаты труда (рублей в месяц) в 2007 г.		Средний размер оплаты труда, руб./мес.
		Переданного под опеку	Переданного в приемную семью	Приемного родителя
	В среднем по России Федеральные округа	35,0%	28,2%	33,0%
1	Центральный	35,9%	29,8%	32,8%
2	Северо-Западный	25,9%	25,4%	60,6%
3	Южный	39,2%	32,4%	15,9%
4	Приволжский	38,3%	35,7%	44,1%
5	Уральский	34,6%	26,4%	27,4%
6	Сибирский	36,1%	23,4%	27,4%
7	Дальне-Восточный	35,7%	26,3%	21,5%

Таким образом, на 35% в среднем вырос размер выплат на содержание одного ребенка, переданного под опеку/попечительство, на 28,2% — переданного в приемную семью. Заработная плата приемных родителей выросла в среднем на 33% по России. При этом максимальный рост произошел в Северо-Западном федеральном округе, минимальный — в Южном ФО.

Анализ систем стимулирования и поддержки опекунских и приемных семей позволил выделить ряд факторов, определяющих размеры пособий на детей и заработной платы приемных родителей.

1. Возраст ребенка. В 95% регионов выплачиваются дополнительные денежные средства при воспитании младенцев и детей младшего возраста или увеличивается заработная плата приемным родителям. Как правило, речь идет о детях до 3-лет. Но некоторые субъекты вводят либо очень подробную дифференциацию, либо первой возрастной группой считают дошкольный возраст (до 7 лет). Увеличение происходит в среднем от 10% (Краснодарский край) до 50% (Мурманская обл.). Причем зависимость размера ежемесячных выплат от возраста ребенка в разных регионах прямо противоположная. Так, в отличие от вышеперечисленных субъектов в

Красноярском крае на ребенка в возрасте до 3 лет выплачивается 7695,73 руб./мес. (мальчик), а после 3 лет и до 6 — 9047,71 (Туруханский район Красноярского края, районный коэффициент 2,1).

2. Медицинский статус ребенка. В 2006 г. были переданы на воспитание в семьи граждан 1592 ребенка-инвалида, лишенных попечения родителей. Удельный вес детей-инвалидов, переданных на воспитание в семьи не превышает 2% всех детей. Лишь в приемных семьях процент чуть выше (2,21%). В то же время граждане других стран усыновляют 2,7% детей-инвалидов от общего числа усыновленных детей. На конец октября 2007 г. в замещающие семьи переданы 1205 детей-инвалидов.

Воспитание ребенка, имеющего инвалидность, требует дополнительных материальных затрат и усилий. В 87% субъектов введены дополнительные выплаты на детей, имеющих инвалидность, в 32% — имеющих хронические заболевания, психические отклонения, проблемы в поведении.

Регионы решают этот вопрос либо за счет увеличения величины денежных выплат на содержание ребенка, либо за счет добавки к заработной плате или комбинации двух этих путей.

Например, в Красноярском крае на 20% увеличивается оплата труда, в Р. Алтай, Кабардино-Балкарии (на 2 и более детей увеличивается на 30%).

В Московской области заработная плата равна 5,5 МРОТ, что составляет с 01.09.07 г. 12650 рублей (всего два месяца назад (на 01.07.07 г.) она была равна 6050 руб.) При наличии двух или более оснований (например, ребенок до 3 лет имеет инвалидность) она увеличивается до 6 МРОТ, то есть с 01.09.07. — 13800 руб.

3. Пол ребенка. С полом ребенка связана крайне малая дифференциация размеров ежемесячного пособия на ребенка в опекунской и приемной семье. В Красноярском крае дифференциация выплат начинается с 3 лет: с 3 до 6 лет пособие на мальчиков больше на 0,6% пособия на девочек. Старше 6 лет — пособие на девочек больше на 2,9%.

4. Число детей в приемной семье. Заработная плата приемным родителям. Политика выплаты заработной платы приемным родителям в субъектах строится двумя принципиально различными способами.

Первый — приемные родители получают заработную плату за каждого последующего ребенка в одинаковом размере, как и за первого. К таким субъектам относятся Иркутская область, Калужская область, Кемеровская область, Кировская область, Костромская область, Курганская область, Курская область, Магаданская область, Мурманская область, Республика Марий Эл, Нижегородская область, Омская область, Орловская область, Пермский край, Псковская область, Самарская область, Республика Дагестан, Тверская область, Томская область, Ненецкий АО, ХМАО-Югра, Чукотский АО.

Второй — это дифференциация заработной платы приемных родителей в зависимости от числа детей, принятых на воспитание в приемную семью; при этом размер на последующих детей может как увеличиваться, так и уменьшаться.

Астраханская область: за каждого последующего ребенка, принятого на воспитание сверх четырех детей, производится дополнительная оплата в размере 20% от установленного размера оплаты труда.

Вологодская область: 3960 руб. — размер оплаты труда приемного родителя, за второго и каждого последующего приемного ребенка установлена доплата в размере 20% сверх установленного размера ежемесячной оплаты труда приемного родителя.

Ростовская область: 2500 руб./мес. на первого ребенка и 20% на каждого пос-

ледующего ребенка до 8 детей; 15% надбавка за особые условия труда.

Омская область: доплата на приемную семью, воспитывающую более 5 детей — 1696 руб./мес. (без учета районного коэффициента), 1950 руб./мес. (с учетом районного коэффициента); выплата денежных средств приемному, подопечному, достигшему 18 лет, обучающемуся по очной форме в общеобразовательном учреждении — 4865 руб./мес. (без коэффициента), 5596 руб./мес. (с учетом коэффициента).

5. Время нахождения ребенка в семье. Выплаты в зависимости от времени нахождения ребенка в семье показала только Владимирская область. Так, в школьном возрасте выплаты составляют: 1 год — 5685 руб.; 2 год — 4147 руб.; 3 год — 5425 руб.; 4 год — 4203 руб.; 5 год — 5454 руб.; 6 год — 4300 руб.

6. Проживание в сельской местности. Только в 9 регионах из представивших свои отчеты существуют дополнительные выплаты за проживание в сельской местности: Белгородская, Курская, Тверская, Пермская, Амурская, области, Республика Удмуртия, Красноярский край, Ямало-Ненецкий АО. Как правило — это 25% добавка к заработной плате.

7. Другие факторы. Курганская область: выплаты в зависимости от поведения ребенка: имеет неснятую или непогашенную судимость 25-40%, состоит на учете в органах внутренних дел 25-40% — 825—1320 руб./мес. (без учета коэффициента), 984,75—1518 руб./мес. (с учетом коэффициента).

Омская область: доплата приемным родителям в зависимости от педагогического образования и стажа работы в качестве приемного родителя — от 1018 до 3392 руб./мес. (без коэффициента), от 1171 до 3901 руб./мес. (с учетом коэффициента).

Пермский край: оплата за выходные, праздничные дни — 731 руб.

Вывод:

В 2007 г. с целью реализации Послания Президента РФ Федеральному собранию РФ 2006 г. во всех субъектах РФ был принят ряд законов, направленных на развитие семейных форм устройства детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей. Кроме этого были реализованы Постановления Правительства Российской Федерации от 30.12.2006 № 842 «О порядке предоставления в 2007 году финансовой помощи бюджетам субъектов Российской Федерации в виде субсидий на содержание детей в семьях опекунов (попечителей) и приемных семьях, а также на оплату труда приемных родителей» и Постановления Правительства от 30 декабря 2006 г. № 847-ФЗ «О предоставлении субвенций из Федерального фонда компенсации бюджетам субъектов Российской Федерации на выплату единовременных пособий при всех формах устройства детей, лишенных родительского попечения, в семью».

Проведенный в субъектах Российской Федерации мониторинг существующей практики семейного устройства детей-сирот в субъектах Российской Федерации позволил выявить социальные, личностные и демографические факторы, влияющие на создаваемые в регионах системы стимулирования и мотивации граждан на создание замещающих семей. Анализ показал наличие значительной дифференциации выплат на содержание ребенка в приемной и опекунской семье и заработной платы приемным родителям. В различных регионах установлены доплаты, которые регулируются в зависимости от следующих социально-психологических характеристик ребенка: возраста, медицинского статуса, особенностей развития и поведения, а также продолжительности нахождения ребенка в семье, числа детей, взятых на воспитание и пр.

ЛИТЕРАТУРА

1. Постановления Правительства Российской Федерации от 30.12.2006 № 842 «О порядке предоставления в 2007 году финансовой помощи бюджетам субъектов Российской Федерации в виде субсидий на содержание детей в семьях опекунов (попечителей) и приемных семьях, а также на оплату труда приемных родителей».
2. Постановления Правительства от 30 декабря 2006 г. № 847 «О предоставлении субвенций из Федерального фонда компенсации бюджетам субъектов Российской Федерации на выплату единовременных пособий при всех формах устройства детей, лишенных родительского попечения, в семью».
3. Федеральный закон Российской Федерации от 22 августа 2004 года № 122-ФЗ О внесении изменений в законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу некоторых законодательных актов Российской Федерации в связи с принятием федеральных законов «О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон “Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации” и “Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации”».
4. Послание Президента Федеральному собранию Российской Федерации на 2006 г.
5. Семья Г.В. Отчет Министерства здравоохранения и социального развития Российской Федерации по Государственному контракту на выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ по теме «Анализ состояния и перспективы развития семейного устройства детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, с учетом возраста, особенностей развития и социальных факторов», Москва, 2007 г.

О.И. Сударев

*Кандидат военных наук, соискатель ученой
степени доктора экономических наук КЭТ МГОУ*

ЭВОЛЮЦИОННАЯ ПАРАДИГМА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Аннотация

В статье названы достаточно общие и функционально значимые категории, способные дать описание феноменов, не поддающихся исследованию при помощи неоклассических моделей экономического роста и развития. Эволюционная парадигма придает экономике статус особой реальности, по-новому, с применением нелинейных подходов, предлагает методики прогнозирования, и характер понимания целей экономической политики.

Abstract

The paper names common and functionally significant categories suitable for describing phenomena which can not be investigated with the help of neoclassical models of economic growth and development. The evolutionary paradigm forms a specific status for an economy with non-linear approach offers new prognosis methodic and a new understanding of economic policy goals.

Экономические реалии конца XX — начала XXI века заставляют еще раз обратиться к проблеме адекватности современным ситуациям традиционных методов экономического исследования. Это обусловлено в первую очередь тем, что в конце 1980-х в экономической науке с новой силой возобновились поиски новых парадигм, отличных от классической и неоклассической (традиционных), так и не сумевших предложить ясные объяснения и прогнозы развития для ситуаций, сложившихся в постсоциалистических странах.

В то же время, становится очевидно, что творящиеся сегодня научная сверхспециализация и рождение новых наук на стыке различных дисциплин могут привести и уже отчасти привели к утрате перспективы и общего языка даже у экономистов, работающих в смежных областях экономических знаний.

Фокальными точками сторонников мейнстрима по общепризнанному мнению являются концепции равновесия и максимизации полезности. В этом случае экономическое развитие трактуется как рост экономического благосостояния (экономический рост) в процессах последовательных линейных переходов от одного равновесного состояния к другому.

Но реальные траектории развития в последние годы все более характеризуются нелинейностью, что создает для интерпретаторов проблемы методологического толка. По мнению ряда экспертов [1, 4, 6], вызваны они большей частью тем фактом, что экономический рост и развитие как таковое в существенной степени обусловлены техническим прогрессом — так называемым неэкономическим фактором.

Следует заметить, что первые попытки включения неэкономических факторов в модели экономического роста и развития делались в начале XX века такими учеными, как К. Маркс, М.И. Туган-Барановский, Н.Д. Кондратьев, Т. Веблен, М. Вебер и Й. Шумпетер. В трудах последнего (прежде всего, Шумпетер Й. «Теория экономического развития...», 1934 г.) можно обнаружить попытки построения моделей эволюционного развития, основанных на концепции прогресса и предпри-

нимательских циклов. Однако эти модели были восприняты современниками как довольно сложные и неубедительные.

Техническая сложность и неубедительность формального представления влияния прогресса на экономический рост Й. Шумпетера была преодолена после «прозрения» 1970-х годов, и популярность завоевали теории, составляющие технологическую парадигму.

Соответствующие данной парадигме методы моделирования, которые продемонстрировали в своей книге Р. Нельсон и С. Уинтер [6], получили широкое распространение в рамках формирующегося эволюционного направления. Авторы представили и сравнили между собой ортодоксальный и эволюционный подходы в теориях экономического развития. Однако существенным недостатком подхода Нельсона-Уинтера, отразившемся также и в работах последователей американских экономистов, является то, что нелинейность и цикличность в развитии экономики рассматривается как вероятный результат случайных событий, в том числе недетерминированных процессов поиска новых, а также имитации существующих технологий.

В последние годы в мировой экономической мысли, в том числе и в России, появляется все больше исследований, посвященных выяснению специфики социально-экономической эволюции как особого вида развития экономических систем, анализу понятий прогресса и регресса, эволюции и революции (а также игрессии и дезингрессии, если вспомнить терминологию А. Богданова из его «Тектологии», 1921 г.) и других, раскрывающих сущность данного понятия. Предпринимаются попытки интерпретировать экономическое развитие с позиции системно-структурного подхода, теории информации и других новейших теорий, связать общую теорию социально-экономической эволюции с общей теорией систем и т. д.

Можно, кстати, заметить, что, в то время, как российская экономическая практика до сих пор вынуждена ориентироваться на «укороченные горизонты», течение научной мысли, известное как «новая постиндустриальная парадигма обществоведения», формирует в России основы системы долгосрочного прогнозирования экономического развития. Названная парадигма прослеживается в работах Л.И. Абалкина, Ю.В. Яковца (концепция последовательной смены поколений техники) и других российских ученых. Так, Д.С. Львов еще в начале 1980-х годов развивал методологии многофакторного анализа динамики как долгосрочного развития уровня общественной технологии, А.И. Анчишкин исследовал последовательные этапы в развитии НТП, С.Ю. Глазьев разработал теорию долгосрочного экономического развития на основе концепции технологических укладов.

Вместе с тем нелинейная динамика экономических процессов на локальных и мировых рынках развеяла иллюзию предсказуемости: мы не можем предсказать, начиная с какого-то горизонта прогноза, поведение многих экономических систем (вспомним истории с кризисами 1997, 1998-го и последующих годов).

С надеждой на помощь в разрешении данных проблем мы могли бы обратиться к одной из эволюционных ветвей теории экономической динамики, а именно к теории экономических циклов. Ее родоначальниками были классики политэкономии Ж.Б. Сэй, Д. Риккардо, У. Джевонс, Ф. Энгельс, К. Маркс, К. Каутский и др. Эволюционные методы в области теорий обмена использовали Э. Лавеле, К. Жюглар, в области теорий распределения — С. Сисмонди, Е. Дюринг, Дж. Милль и др.

Сформулированная М.И. Туган-Барановским (1898 г.) теория инвестиционного цикла была развита впоследствии в теории С. Кузнеця (теория лидирующего

сектора в обеспечении экономического роста). В то же время, неоклассические теории роста (С. Кузнец, Р. Солоу, У. Ростоу), опосредованно повлиявшие и на формирование современной теории технологических укладов (С.Ю. Глазьев), оказались не способны отразить в своих моделях особого рода эффекты, называемые синергетическими, которые демонстрирует в возрастающих количествах современная постиндустриальная экономика.

Фактический кризис неоклассических теорий, по существу, обусловлен тем, что их математический аппарат не претерпел изменений с начала XX века и представляет собой, обобщенно, набор линейных эконометрических моделей. Однако наблюдения свидетельствуют, что многие экономические трансформации последних десятилетий проходят по нелинейным траекториям. Все большее значение в экономике приобретают неравновесные процессы и положительная обратная связь.

И несмотря на то, что уже более ста лет назад А. Маршалл в своих «Принципах экономики» (1890 г.) описал действие механизма положительной обратной связи, непосредственно связав его с условиями рыночной конкуренции, этой теоретической концепции не уделяли должного внимания.

Но, когда выяснилось, что в бурно развивающейся индустрии высоких технологий (1980-е годы) даже небольшие возмущения в критические моменты времени могут определить результат, казавшийся менее предпочтительным с рациональной точки зрения, и, кроме того, данный принцип постепенно начинает проявляться и в других отраслях, интерес экономистов к этому направлению научной мысли заметно возрос.

По выражению В.И. Маевского, «Существующие модели общего равновесия, как и теория стационарного экономического роста, не отражают свойства сильной неустойчивости, неравномерности, нелинейности поведения систем и отраслей. Нужны другие подходы, и нелинейные науки подсказывают их» [5].

Понятие нелинейности относится к признакам эволюционной парадигмы. Однако эволюционизм как направление экономических исследований в российской экономической науке последнего времени не пользовался популярностью. В ряду причин (субъективных (психологических) и объективных (научно-поисковых)) такого неприятия С.В. Дорошенко и Е.В. Попов указывают: недостаточное знание исторического среза российской научной мысли, неверное понимание эволюционизма как попытки представления дарвиновской триады (наследственность, изменчивость, отбор) в качестве поведенческих свойств экономических объектов, неадекватность аналогий из области биологии и права для описания экономических явлений и т.п. [3].

В настоящее время в рамках эволюционной парадигмы развиваются такие теории, как, например, Эконофизика (R. Mantegna, E. Stanley, *An Introduction to Econophysics*, 1999), Бионика (M. Rothschild, *«Bionomics...»*, 1990), Экоматерика (В.П. Бурдаков, *«Эффективность жизни...»*, 1997), Синергетическая экономика (Г. Хакен, *«Синергетика»*, 1980, В.-Б. Занг, *«Синергетическая экономика»*, 2000), теория самоорганизующихся систем (P. Bak, C. Tang, K. Wiessenfeld, *«Self-Organized Criticality ...»*, 1988), (см. также [1]).

Но именно для этих и других подобных теорий существует известная проблема взаимодействия (как для традиционных и «нелинейных» наук, так и для рассматриваемого множества самих эволюционных направлений), которая заключается в отсутствии общепринятой системы терминов, позволяющей выразить основные свойства развивающейся экономической системы как единого целого. На данный

момент структура описываемого объекта изучения не имеет соответствующей системы понятий – системы категорий, которые могли бы адекватно описать сложную адаптивную систему, в которой существенными факторами развития являются синергетические эффекты.

Следует заметить, что для ряда синергетических эффектов, наблюдаемых в физических, биологических, социальных и иных системах, можно найти аналогии также и в экономике. Однако такого рода наблюдения экономисты чаще всего предпочитают не замечать, так как для их формализации не хватает понятий и величин во множестве экономических категорий. Наблюдаемые объекты в этом случае относятся к так называемым приграничным с другими научными дисциплинами областям. Подводя итог проведенным исследованиям, выделим следующие достаточно общие и функционально значимые категории.

К таким категориям в первую очередь следует отнести мультипликативные эффекты, связанные, например, с размерами тела живого организма, популяции (в природе), когда агрегирование множества элементов (клеток, особей) обуславливает кооперативные эффекты.

Как разновидность эффектов масштаба (обладающих тем не менее системными особенностями) можно рассматривать также пороговые эффекты, являющиеся в то же время формой «катастрофических синергетических эффектов» [10, с. 114]. Так, миллионы лет назад в результате жизнедеятельности различных анаэробных организмов на Земле появилась кислородосодержащая атмосфера, способная поддерживать жизнь аэробных организмов.

Особой формой пороговых эффектов являются фазовые переходы. Это – резкие изменения состояния или функциональных свойств системы. Наиболее наглядные примеры из области биологии – процесс оплодотворения яйцеклетки, рождение животного. В области физики – явление кристаллизации воды (превращение в лед), потеря магнитных свойств ферромагнетиков в условиях высокой температуры.

Эмерджентность – феномен соединения двух или более элементов в новое образование с новыми свойствами. Так, легкий металл натрий хлорный газ, в отдельности – смертельно опасные для человека вещества, соединяясь в NaCl, образуют поваренную соль – вещество необходимое человеку (в умеренных количествах). При этом свойства поваренной соли не могут быть объяснены исходя из свойств образующих ее химических элементов. Разновидностью эмерджентности можно считать функциональную взаимодополняемость [10, с. 115].

Различные классы катализаторов и ферментов обеспечивают кооперативные эффекты упрощения и возгонки энергии в химических динамических процессах. Особыми случаями возгонки энергии являются примеры создания внутреннего микроклимата в сообществе особей в условиях неблагоприятной внешней среды (колонии пингвинов в Антарктиде, пчелы в улье во время зимовки и т.п.).

В последнее время внимание исследователей привлекают ряд феноменов из области экономики, таких как распределение рисков и затрат, информации, а также другие примеры функциональной конвергенции, которые не поддаются исследованию при помощи традиционных (смитсоновских) концепций кооперации и разделения труда.

Сторонники эволюционного подхода высказывают уверенность, что изучение аналогичных феноменов из областей космологии, физики, биологии, зоопсихологии и других окажется полезным и для целей экономических исследований. Эти авторы утверждают, что экономическая эволюция является частным случаем обще-

го эволюционного процесса окружающей действительности [9, с. 8]. В этом случае полезной, в частности, оказывается фрактальная геометрия, основанная на аморфизме [9, с. 64].

В качестве примеров ароморфозов из области социально-экономических явлений можно привести: переход от натурального к производящему хозяйству; появление государства; переход к металлургии железа; становление рыночных отношений в ходе трансформации национальной экономики и т. п.

Тогда об эволюции следует говорить «как о процессе структурной реорганизации обществ или институтов во времени, в результате которой возникает форма или структура, качественно отличающаяся от предшествующей формы, что дает такому обществу определенные преимущества (в широком смысле) в его взаимодействии с природной или социальной окружающей средой» [2, с. 19].

Макроэволюция будет представлена как такой тип эволюции, в рамках которого наблюдаются надсистемные ароморфозы высших типов. Биологи-эволюционисты, кроме того, используют понятие идиоадаптации при описании частных эволюционных изменений, не ведущих к усложнениям (упрощениям) организмов. Такого рода адаптации могут быть алломорфными (в этом случае не происходит повышения или упрощения сложности организма), и специализированными (в этом случае вырабатываются односторонние приспособления).

Если большинство физических законов, включая закон всемирного тяготения, являются «классическими», и по аналогии в экономике классическим же может считаться, например, закон спроса, то ароморфоз характеризуется как качественный эволюционный прорыв. Если его и можно назвать законом, необходимо также отметить его принципиальное отличие от обычных классических законов: «при переходе от равновесных условий к сильно неравновесным мы переходим от повторяющегося и общего к уникальному и специфическому» [7, с. 21].

Примерами таких законов в экономической истории могут быть закономерности, описывающие социально-демографические циклы в аграрных обществах [8, с. 15–18]. В то же время, однолинейный подход совершенно искажает ход эволюции. Так, можно вспомнить, что неандертальцев представляли как эволюционный этап на пути к человеку разумному. А теперь склоняются к тому, что неандертальцы (*Homo sapiens neanderthalensis*) и *Homo sapiens* какое-то время были параллельными видами (или подвидами одного вида). В этом случае наше понимание антропогенеза приобретает совершенно иной характер [2].

Концепции «двухлинейного» развития оказываются не более продуктивными, чем «прямолинейные». В советской науке такой была модель так называемого азиатского способа производства, которая фактически противопоставлялась теории экономических формаций К. Маркса. Некоторые авторы (например Л.С. Васильев и в меньшей степени Ю.В. Павленко), настолько жестко разводили условные линии развития, что фактически весь мировой исторический процесс стал рассматриваться под углом противоречий этих линий. Такой подход немногим лучше однолинейного и, по сути, есть его вариация [2, с. 39].

Очевидно, заимствование терминологии естественных наук может быть весьма продуктивным, хотя и требует ее адаптации. Так, в биологии достаточно четко различаются онтогенез (развитие отдельного организма в течение его жизненного цикла) и филогенез (развитие биологического вида).

Но только филогенетическое развитие рассматривается как эволюционный процесс, а онтогенетическое развитие таковым не является, даже как форма частно-

го случая. Здесь мы имеем дело с двумя принципиально разными типами социального развития: эволюционным («спенсеровский» тип) и неэволюционным.

Для теорий экономического роста и теорий развития данное положение является особенно актуальным. Ведь при таком рассмотрении, например, одно лишь увеличение показателя ВВП ни в коей мере не может считаться развитием *per se*. Это — лишь пример «неэволюционного развития», что представляет собой «некоторый (хотя в любом случае и неполный) аналог биологическому онтогенетическому развитию в рамках описанной выше дихотомии... Такое «развитие» следует рассматривать именно как неэволюционное, поскольку под эволюционными сдвигами в этом случае нужно было бы понимать именно изменения «программирующих» систем и структур, оказывающих свое воздействие на ход и направление функционального, неэволюционного развития соответствующих обществ» [2, с. 44].

Взгляд на экономическую реальность через призму эволюционной парадигмы позволяет, таким образом, по-новому концептуализировать проблему экономического развития, от разрешения которой зависит и методика прогнозирования, и характер понимания целей экономической политики. Как было показано в статье, в одном случае экономическое развитие рассматривается как линейный или мультилинейный процесс, в другом оно обретает статус особой реальности, требующей для своего осмысления нелинейных подходов.

В дальнейшем изложении будет показано, что такая реальность может быть представлена в моделях спирального развития институциональных форм [8, с. 128—132]. С.М. Пястолов показывает, что развитие институциональных форм: от ментальных до общественных в процессах опредмечивания-распредмечивания и следующих затем процессах овеществления-развеществления происходит в особом типе пространства, называемом институциональным. Пространство это имеет феноменологическое и онтологическое измерения, а для определения институциональных объектов: пирамида благ различных уровней, представления, модели человека, институты различных уровней, типы принуждения и мотивации и так далее используется полярная система координат, что позволяет интерпретировать развитие институциональных форм по спирали, как движение в направлении роста феноменологической координаты — увеличения числа транзакций (при этом число транзакций может рассматриваться как системное время) [8, с. 178—180]. Спираль развития «раскручивается», если ментальные репрезентации (представления и убеждения) индивида закрепляются — становятся вещами реального мира, и происходит «скручивание» спирали развития, если в результате получения антиблага ментальные репрезентации опускаются на уровень подсознания.

Данная модель, названная в монографии институциональной моделью поведения домохозяйств, действительно вполне адекватно позволяет описать поведения микроэкономических субъектов. Внутренними структурами институционального пространства при этом выступают многообразные поля, структурированные пространства соглашений экономических агентов, включающие в себя как общественные, так и индивидуальные формы (идеальные ментальные структуры). В этом случае утрачивает онтологический смысл противопоставление «эволюционного» и «неэволюционного» развития, а человеческий капитал («символический капитал») предстает как специфический способ интеграции социально-экономической действительности, реализуемый через практику социализации (преодоления отчуждения).

Это, безусловно, является значимым научным достижением. Однако перед

нами стоит и новая задача — необходимо представить развитие элементов экономической системы и на макро- и мезоэкономическом уровнях. Можно надеяться, что, основываясь на описанной онтологии, развернутой в плоскость исследования макроэкономических процессов, нам удастся в некоторой степени ограничить поле нынешней концептуальной эклектики в области теорий развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. Абалкин Л.И. (ред.) Эволюционная экономика и «мэйнстрим». — М.: Наука, 2000
2. Гринин Л.Е., Коротаев А.В. Социальная макроэволюция и исторический процесс // *Философия и общество*. 2007. № 2. С. 19–66.
3. Дорошенко С.В., Попов Е.В. Об эволюционной региономике // *Экономическая наука современной России*. 2002. № 1. С. 28–38.
4. Кюнтцель С.В., Пономарев А.Е. Технологические парадигмы и их влияние на экономический рост // Доклад на VI Международном симпозиуме по эволюционной экономике. Пушино, Россия, 23–24 сентября 2005 года/ <http://www.ephes.ru/archive/kupa2005.pdf>
5. Маевский В.И. Макроэкономические аспекты теории эволюционной экономики: В сб. Эволюционный подход и проблемы переходной экономики. М.: ИЭ РАН, 1995. С. 122–148.
6. Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений. / Академия народного хозяйства при Правительстве РФ / М.Я. Каждан: Пер. с англ. — М.: Дело, 2002.
7. Пригожин И., Стенгерс И. Порядок из хаоса. Новый диалог человека с природой: Пер. с англ. — М.: Эдиториал УРСС, 2000.
8. Пястолов С.М. Обучающееся домохозяйство: контуры институциональной модели поведения: монография. — М.: Издательство «Палеотип», 2005.
9. Садченко К.В. Законы экономической эволюции. — М.: Дело и Сервис, 2007.
10. Corning P.A. Synergy and self-organization in the evolution of complex systems // *Systems Research*, 12(2), 1995. С. 89–121.

РАЗДЕЛ II

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

О.В. Волох, Е.В. Портнягина,
Омский гуманитарный институт

СИНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ПОДХОД В УПРАВЛЕНИИ СИСТЕМОЙ ОБРАЗОВАНИЯ

Аннотация

В данной статье рассматриваются вопросы моделирования образовательной политики России на современном этапе. В условиях постиндустриальной цивилизации актуальной становится разработка и реализация новой образовательной парадигмы, которая должна быть отражена как в стратегии образовательной политики, так и в содержании и методике образования. Такой парадигмой сегодня может стать синергетический подход.

Abstract

In given article are considered questions of modeling educational politicians to Russia on modern stage. In condition post-industrial to civilizations actual becomes the development and realization of the new educational paradigm, which must be reflected both in strategies educational politicians, and in contents and methods of the formation. Such paradigm today can become sinergetic approach.

Процесс реформирования социально-экономической сферы в России в настоящее время исследуется в самых различных плоскостях: экономической, социальной, политической. Модернизация образования связывается с процессами обеспечения национальной безопасности, построения эффективной экономики, гражданского общества. Что еще раз подчеркивает тот факт, что образование в государстве, ориентированном на инновационный путь развития в условиях перехода к информационному обществу, должно стать основой социально-экономической политики, а не одним из ее направлений, финансирующимся по остаточному принципу [1].

Образование как социальный феномен, а система образования как социальный институт выполняют функции, обеспечивающие воспроизводство и развитие социума. В этом институте происходит формирование личности и закладываются предпосылки ее успешной социализации. В рамках этого института воспроизводится культура как система отношений, происходит формирование ценностных ориентиров, определяющих направления будущего развития. В этом смысле институт образования — это социально-политический институт.

Россия, как и многие другие страны, вступила в постпереходную эпоху. Прогресс допереходного общества основывается лишь на тех ценностных представлениях и профессиональных навыках, которые передаются из поколения в поколение. Этого вполне достаточно для экстенсивного технологического развития, когда любые новации в полной мере могут служить жизнесбережению. При этом подготовка кадров фактически сводится к восполнению их естественной убыли.

В постпереходном обществе дальнейшее развитие жизнесберегающих техно-

логий сопряжено с все большими усилиями. Это требует не только все большего и большего количества квалифицированных специалистов в самых разных областях человеческой деятельности, но и постоянного повышения гибкости системы образования [2].

Существенные изменения социально-экономических условий, происходящие в последнее время в обществе, оказывают значительное влияние на процессы, происходящие в сфере образования. Прежде всего, это рост потребности в образовании и, как следствие этого, расширение сферы образовательных услуг. Происходит формирование и становление системы открытого образования как системы, способной обеспечить широкую доступность образовательных ресурсов через многообразие форм учебной деятельности, образовательных программ, высокий уровень развития информационных технологий, преемственную систему различных уровней образования, интенсивное развитие новых информационных технологий и превращение их в мощный фактор развития образования.

Однако данные изменения одновременно порождают определенные противоречия между социально-экономическими, образовательными потребностями государства, общества, участников образовательного процесса и имеющимися ресурсами (в том числе финансовыми, человеческими, методологическими). Здесь мы имеем дело с рядом взаимосвязанных проблем, отражающих глубину тех изменений, которые происходят в обществе. Это, к примеру, восстановление и развитие фактически утраченной в сложных экономических условиях системы дополнительного образования, становление новых экономических механизмов функционирования образования и системы попечительства, а также возникновение других форм активного участия общественности в управлении образованием.

В условиях постиндустриальной цивилизации актуальной становится разработка и реализация новой образовательной парадигмы, которая должна быть отражена как в стратегии образовательной политики, так и в содержании и методике образования.

Такой парадигмой сегодня может стать синергетический подход. Синергетика — постнеклассическое направление междисциплинарных исследований процессов самоорганизации и развития, протекающих в открытых нелинейных и далеких от равновесия системах.

Образовательная система обладает всеми свойствами живого организма. Образование — сложная система. Сложность указанной системы определена в первую очередь разнородностью элементов. Доказательством того, что образование — это открытая система, является ее взаимодействие, в рамках которого происходит обмен информационными, материальными и человеческими ресурсами с социальной средой, восприятие и интерпретация в своих изменениях процессов, происходящих в обществе. Система образования и общество становятся взаимосвязанными, коэволюционирующими системами. Для обеспечения этой взаимосвязи образование должно моделировать процессы, происходящие в обществе.

Образование — неравновесная система. Открытость системы образования социуму приводит к появлению в этой системе новаций, увеличению степени внутреннего многообразия. Это обстоятельство формирует ряд внутренних противоречий в системе образования. Так, противоречие между устойчивостью и изменчивостью вызвано тем, что система образования, призванная транслировать культурные образцы, по необходимости обладает консерватизмом. В то же время, будучи элементом социальной системы, образование не может не изменяться в связи с изме-

нениями социума.

Образование — нелинейная система. Во всех формах взаимосвязи с обществом система образования сохраняет свою специфику, относительную обособленность и единство. Поэтому реакция системы образования на изменения в обществе не является однозначно детерминированной. Так, система образования не просто отражает изменения в обществе, а производит определенную их селекцию. Поскольку система образования обеспечивает будущее, ее изменения отражают не столько актуальные, сколько потенциальные состояния общества. Многообразие потенциальных состояний выражает неопределенность будущего, благодаря чему система образования имеет несколько вариантов своего изменения и открыта не только настоящему, но и будущему обществу. В соответствии с принципами синергетики будущее социальной системы воздействует на настоящее состояние образования [3].

Таким образом, отличительными чертами образования как системы является сочетание его способности изменяться в соответствии с социально-экономическими изменениями, с другой стороны — сохранять консервативные черты. В процессе моделирования образовательной политики государства необходимо учитывать данные особенности этой системы.

Синергетический подход позволяет учитывать все возможные условия, влияющие на жизнеспособность моделируемой системы. Именно такой подход необходим при моделировании образовательной политики, целью которой является не только эффективная образовательная система, но и развитие социально-экономического потенциала страны.

На сегодняшний день образовательная политика России представлена рядом документов, которые можно определить как стратегические. Однако насколько они окажутся эффективными, смогут ли учесть все особенности экономического развития страны, особенности развития российского образования — покажет время. Уже сегодня многие мероприятия по модернизации образования вызывают отрицательную реакцию у многих участников образовательной системы. В первую очередь — единый государственный экзамен, ГИФО, условия предоставления грантов. Отрицательную реакцию можно наблюдать не только со стороны тех, кто с этим еще не сталкивался и просто опасается всего нового, но и тех, кто уже применяет многие нововведения национального проекта.

Отношение педагогического сообщества к данным нововведениям ярко продемонстрировал опрос, проведенный Всероссийским центром изучения общественного мнения (ВЦИОМ). Более половины опрошенных (57%) выразили мнение, что предусмотренные проектом меры «не решат острых проблем, существующих в сфере образования». Оптимистическую точку зрения выразили 27% респондентов, 17% — затруднились дать оценку.

Подавляющее большинство опрошенных специалистов считают, что цель проекта «Образование» должна состоять в «повышении зарплаты всем категориям учителей и педагогов» (83%), а также в «укреплении материально-технической базы образовательных учреждений» (74%) (респонденты называли несколько вариантов ответов). Другие направления проекта получают несравненно меньшую поддержку: «поощрение инновационных образовательных учреждений» — 10%, «поощрение лучших учителей» — 10%, «создание новых университетов и бизнес-школ в регионах» — 1% [4].

В целом задачи модернизации образования можно представить в виде схемы (рис. 1).

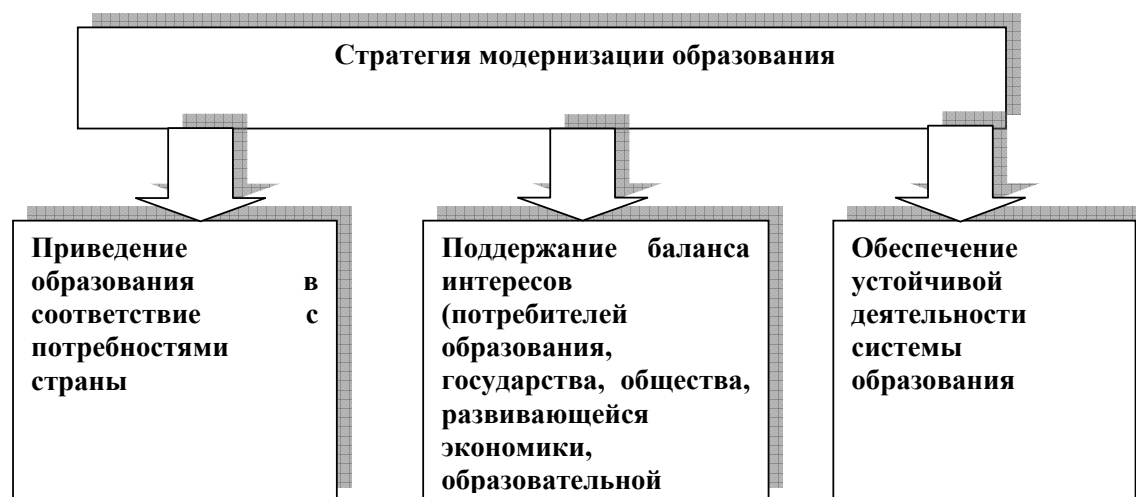


Рис. 1

Образование — это не тот сектор, где одна реформа может устроить всех. Перед федеральным правительством стоит важнейшая задача по проведению мониторинга хода развития ситуации, изучению накопленного опыта и консультированию местных властей в области реализации реформы. Необходимо разработать систему индикаторов для оценки качества образования, а также оценки эффективности всех социально-экономических преобразований в сфере образования. Следует наладить систематический сбор и анализ данных о реальных результатах и долгосрочных социальных эффектах образования.

Анализ количества бюджетных мест в высших учебных заведениях за последние несколько лет показывает, что их число неизменно снижается. В условиях невысокого финансирования образовательных учреждений «коммерческие студенты» становятся главным финансовым источником, позволяющим обеспечивать конкурентоспособность данных учреждений. Одновременно с процессом «коммерциализации» образования происходит снижение качества образования, развитие коррупции внутри образовательных учреждений, изменение «модели абитуриента». Сокращение бюджетных мест в образовательных учреждениях различных уровней можно объяснить снижением с каждым годом числа поступающих, что связано с демографическим кризисом 90-х годов. Но в таком случае государственная власть должна сопровождать сокращение бюджетных мест с увеличением финансирования образовательных учреждений по различным статьям, начиная с технического обеспечения, заканчивая оплатой труда педагогических работников. Анализ бюджетных расходов на образование за последние два года показывает увеличение расходов из федерального бюджета. Однако для реализации задач, поставленных государственной властью в социальной и экономической сферах, подобного финансирования недостаточно, необходимы значительные вливания в образовательную систему из федерального бюджета.

В настоящее время управление образовательной системой передано региональным властям. На встречах с педагогическими коллективами представители государственной власти регионального уровня подчеркивают необходимость модернизации образования, движения вперед. Одним из шагов на пути к достижению поставленных задач является сотрудничество образовательных учреждений с работодателями, т.е. так называемое социальное партнерство. Данный термин стал до-

статочно популярным в системе образования, но сущность данного понятия до конца не совсем понятна. Сегодня региональные власти предлагают трактовать данный термин как сотрудничество с потенциальными работодателями не только на уровне образовательных программ, стажировки студентов, преддипломной практики, трудоустройства выпускников, но и в финансовых вопросах. А именно, работодателям предлагается на договорной основе участвовать в финансировании образовательных учреждений. Встает вопрос об условиях такого участия и о готовности самих работодателей к этому.

Подводя итог, следует отметить, что государство сегодня должно обеспечить конкурентоспособность государственных образовательных учреждений путем существенных финансовых вливаний. Современная же ситуация, сложившаяся в образовании, приводит к тому, что государственные образовательные учреждения вынуждены «выживать», бороться за свою конкурентоспособность. Само по себе понятие «конкурентоспособность» имеет только положительное значение, однако достигать ее образовательным учреждениям в условиях бюджетного финансирования нелегко. Основные задачи, которые должны быть поставлены перед участниками образовательного процесса в современных условиях можно представить в виде схемы (рис. 2).

Рис. 2



В целом модель модернизации образования на основе эволюционно-синергетической парадигмы (рис. 3) предполагает учет множества факторов, которые на сегодняшний день не были учтены правительством при разработке и реализации комплекса мероприятий по модернизации рассматриваемой системы. Многие мероприятия предусматривают перенос западного опыта, что требует «ломки» отчасти консервативной образовательной системы России.

Рис. 3



Необходимо разработать более совершенные показатели (вместе с работодателями и учреждениями послешкольного образования), а также инструменты их оценки (нужно использовать более сложные современные инструменты, чем ЕГЭ). Углубленный анализ результатов международных сравнительных исследований, например, PISA, TIMSS и PIRLS, также даст возможность получить представление о соответствующих сильных и слабых сторонах российского образования. Дальнейшее участие в международных сравнительных исследованиях представляется крайне важным для определения направлений образовательной политики и успешной интеграции России в современное образовательное пространство [5].

На сегодняшний день фактически отсутствуют четкие механизмы управления всеми нововведениями в образовании, недостаточна обратная связь между государственной властью и обществом. Также стоит отметить, что модернизация образования, направленная на привлечение общества к участию в управлении образованием возможна только в условиях гражданского общества. На сегодняшний день многие инициативы правительства насаждаются, а не исходят «снизу».

ЛИТЕРАТУРА

1. Меньшиков И.В., Харитонова В.А. Проектирование развития образовательных систем. Синергетический подход. — Учебное пособие. — Институт развития образования Удмуртского государственного университета. Ижевская гимназия № 56. — Ижевск, 2003.
2. Новые направления системного анализа и компьютерного моделирования образовательной стратегии и политики России // Ахромеева Т.С., Капустин М.А., Кашенко С.А., Куракин П.В., Малинецкий Г.Г., Медведев И.Г., Митин Н.А., Орлов Ю.Н., Подлазов А.В., Посашков С.А., Русаков А.И., Серебряков Д.В., Соловьев С.А., Чернавский Д.С.
3. В.А. Харитонова, О.В. Санникова, И.В. Меньшиков. Образование: стратегия развития и синергетика.
4. Национальный проект «Образование» в зеркале мнения профессионального сообщества // <http://national.invir.ru>
5. Прутченков А.С., Новикова Т.Г. Управляющий совет общеобразовательного учреждения как институт гражданского общества // Интернет-журнал «Эйдос». — 2005. — 10 сентября. <http://www.eidos.ru>

А.С. Залысин

Соискатель кафедры экономики и управления
Московского института экономики, менеджмента и права

ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ ВЕНЧУРНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

Аннотация

В статье Залысина А.С. «Формирование и развитие венчурного предпринимательства в России» проводится анализ международного опыта и исследование процессов зарождения, формирования и современного состояния данного вида предпринимательства, который позволяет определить как ряд частных ограничений его развития и роста, характерных для организационно-экономических видов и форм венчурного предпринимательства в России, так и выявить общие проблемы развития и группы факторов, ограничивающих или сдерживающих формирование отечественной модели венчурного бизнеса.

Abstract

In his article «Development of Venture Enterprise in Russia» Zalysin A.S. analyses the international experience and investigates the process of origin, shaping and present state of venture enterprise in Russia that makes it possible both to determine a number of particular restrictions for its development and growth typical for organizational and economic types and forms of enterprise in Russia and to reveal common problems and factors restricting or restraining the formation of a domestic model of venture enterprise.

Началом венчурного предпринимательства в России может служить компания «Параграф», разрабатывавшая программы распознавания для первого переносного компьютера Newton. Уже в 1990 г. фирма имела партнерские отношения с рядом ведущих венчурных компаний США, часть активов фирмы была приобретена компанией Silicon Graphics. В 1990–1991 гг. венчурные подразделения корпораций Intel и Sun начали сотрудничество с отделами программных разработок Российского федерального ядерного центра в Сарове. В это же время в России появились первые фирмы с инновационными программными продуктами – «Арсенал», АВВУУ (тогда Bit Software), Spirit, позже «Лаборатория Касперского», имевшие непосредственное участие в них венчурного капитала в разных формах¹. *Ранний период развития венчурного предпринимательства в России характеризуется фрагментарностью сделок и закрытостью информации. Принципиальный признак этого периода – отсутствие значительного и системного венчурного капитала, финансирующего инновационные фирмы и технологии.*

Само понятие «венчурное предпринимательство» вошло в российскую практику, когда при участии Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР) были созданы 14 венчурных фондов. Их формирование было инициировано ЕБРР в 1993 г. Программой развития Региональных фондов венчурного капитала (РВФ). К 2002 г. было создано 11 РВФ по региональному принципу: Смоленский, Санкт-Петербургский, Дальневосточный, Восточно-Сибирский, Нижнеповолжский, Северо-Западный, Южный, Центральный, Западный, Западно-Сибирский, Центрально-Черноземный. РВФ были созданы в форме фондов закрытого типа сроком действия 10

¹ Аммосов Ю.П. Венчурный капитализм: от истоков до современности. СПб.: Феникс, 2005. С. 281.

лет. Управление фондами было возложено на зарубежные управляющие компании и финансовые институты, которые обеспечивали 10% капитала РВФ¹. Исключение составил Quadriga Capital Russia Fund, где доля ЕБРР была 99% (табл. 2.1).

Таблица 2.1

Инвестиции ЕБРР в венчурные фонды в России, млн. евро

Венчурный фонд	Проект и цель проекта	Год открытия проекта	Инвестиции ЕБРР
Framlington Russia Fund	Framlington Russia Fund. Инвестиции в уставной капитал фонда для финансирования венчурных компаний	1993	12,680
Investment Fund for Central and Eastern Europe	Investment Fund for Central and Eastern Europe. Инвестиции в уставной капитал фонда для финансирования венчурных компаний	1997	5,837
Regional Venture Fund	Central Russia. Инвестиции в бизнес фонда в Нижнем Новгороде, Иваново, Костроме, Владимире и Ярославле	1995	26,451
Regional Venture Fund	Eagle Black Earth Fund. Поддержка бизнеса в регионе фонда Eagle Black Earth и Юго-Западном регионе России	1996	23,021
Regional Venture Fund	Eagle Smolensk Fund. Поддержка бизнеса фонда в Смоленском регионе	1994	8,213
Regional Venture Fund	Eagle Urals Fund. Поддержка бизнеса фонда в Перми, Свердловске и Челябинске	1994	29,683
Regional Venture Fund	Far East and East Siberia. Поддержка бизнеса фонда на Дальнем Востоке и в Западной Сибири	1995	11,510
Regional Venture Fund	North-West and West Russia. Поддержка бизнеса фонда в Северо-Западном и Западном регионе России	1996	75,076
Regional Venture Fund	Russia Partners Lower Volga. Поддержка бизнеса фонда в Волгоградской, Самарской и Саратовской областях	1995	29,257
Regional Venture Fund	Southern Russia. Поддержка бизнеса фонда в Южном регионе России	1997	5,732
Regional Venture Fund	St Petersburg. Поддержка бизнеса фонда в Санкт-Петербурге и Ленинградской области	1996	29,381
Regional Venture Fund	West Siberia. Поддержка бизнеса фонда в Новосибирской, Томской, Кемеровской областях и Алтайском крае	1998	24,863
Russian Technology Fund	Russian Technology Fund. Инвестиции в уставной капитал фонда для финансирования малых и средних высокотехнологичных компаний	1995	1,302
Quadriga Capital Russia Fund	Continental Plast. Инвестиции в уставной капитал фонда для поддержки компаний среднего бизнеса	2004	4,797
Quadriga Capital Russia Fund	Quadriga Capital Russia Fund. Инвестиции в уставной капитал фонда для поддержки компаний среднего бизнеса	2005	38,039

На этапе становления венчурного предпринимательства в России венчурный бизнес представляли только фонды, финансируемые ЕБРР. К высоким технологиям они имели опосредованное отношение, так как их стратегической задачей являлось содействие становлению рыночных отношений в России. Ограничение для фондов финансировать только определенный регион действовало до 1999 г. Фонды ЕБРР стали в России классическими примерами не венчурных фондов, а фондов прямых инвестиций. Они практически не участвовали в технологическом венчурном биз-

¹ Ильясов М. Экономико-правовые аспекты венчурного предпринимательства в инновационной сфере (Мировой опыт и перспективы развития в России) // Хозяйство и право. 2000. № 2. С. 38.

несе, за исключением Quadriga Capital Russia Fund¹. В настоящее время значительная часть активов фондов ЕБРР полностью инвестирована. Финансовые результаты фондов далеки от уровня классических венчурных инвестиций и составят, по оценке экспертов, при выходе из компаний не более 15–20%². Таким образом, венчурные фонды ЕБРР сегодня не следует рассматривать как серьезный источник венчурных инвестиций в России. Они поддерживают проекты и фирмы не на стартовом, а на более поздних этапах. Также ограничением для российских компаний в получении финансирования служит требование к собственному объему продаж, соизмеримому с размером инвестиций в фонд ЕБРР, составляющий 300 тыс. долл. США. Фонды ЕБРР не являются в полной мере рыночными институтами, они по сути представляют собой бюджетные организации. У управляющих компаний и руководства фондов есть сильная мотивация не предоставлять инвестиции и нет достаточной мотивации максимизировать доход на капитал фонда, а значительная минимизация риска в их работе не соответствует критериям венчурного проекта³.

Из десяти действующих фондов ЕБРР только Российский технологический фонд (РТФ) ориентирован на инвестиции в высокотехнологичные проекты и только около 1% венчурных инвестиций идет в сферу high-tech. Одной из причин этого является опасение высокой вероятности, что проекты при финансовой поддержке ЕБРР смогут составить конкуренцию европейским компаниям на региональных рынках⁴.

В венчурных фондах, начавших свою деятельность в 1990-х гг. к концу 2001 г. наступил спад, они ослабили свою инвестиционную активность. Фонд Sun Capital после ряда неудачных инвестиций закрыл свой дочерний фонд Vesta, прекратила свою деятельность группа Russian Funds. Ru-Net Holdings, созданный Barings Vostok Capital Partners, UFG и Rex Capital, сменил направление деятельности, а его управляющая компания BVCP вообще отстранилась от технологического инвестирования. На наш взгляд, это было связано, прежде всего, с начавшейся рецессией на мировом рынке венчурного капитала и его оттоком из России. Достаточно активную деятельность в этот период вел РТФ, но его инвестиционный портфель не был значителен, при этом так и не было зафиксировано ни одного «выхода» из фирм. В 2002 г. одним из немногих в России классических венчурных фондов был Mint Capital, созданный фондами прямых инвестиций AIG Brunswick и Delta, капитализация которого составила 20 млн. долл. США. По оценке экспертов, фонд Mint Capital был смешанным, ориентированным на медийные, информационные и телекоммуникационные активы⁵. Подтверждением этому служат известные инвестиции фонда в шесть российских компаний, четыре из которых ParallelGraphics, jNetxn и Abbyu, RBC/Пентаком являются технологическими, а телекомпания «Студия 2В» — медиа-предприятием.

В 2003 г. в России стали появляться новые венчурные фонды: отделение фонда Intel Capital, фонд «Русские технологии», принадлежащий российскому консорциуму «Альфа-Групп», фонд DFJ Nexus, созданный венчурной компанией из Силиконовой долины Draper Fisher Jurvetson, фонд управляющей компании «Лидинг»,

¹ Аммосов Ю.П. Венчурный капитализм: от истоков до современности. СПб.: Феникс, 2005. С. 283.

² Аммосов Ю.П. Неустойчивая динамика // Эксперт. 2003. № 23.

³ Каржаув А.Т. Национальная система венчурного инвестирования. М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2006. С. 72.

⁴ Бунчук М. Как увеличить предложение венчурного капитала в России? // Технологический бизнес. 2000. № 3. С. 4.

⁵ Аммосов Ю.П. Венчурный капитализм: от истоков до современности. СПб.: Феникс, 2005. С. 317.

ориентированный на науки о жизни. Одним из крупнейших венчурных инвесторов в России в этот период являлась Международная финансовая корпорация (IFC, МФК) – подразделение Группы Всемирного банка¹. МФК инвестировала 19,5 млн. долл. США в три проекта, тем самым стимулировав своих стратегических соинвесторов Delta Capital и Intel Capital снижением их портфельных рисков и использованием долгового финансирования. В июне 2002 г. корпорация инвестировала 1,5 млн. долл. США в компанию Egar Technology, производителя программного обеспечения, в августе 2002 г. – 12 млн. долл. США в IBS, крупнейшую российскую ИТ-компанию, в мае 2003 г. – 6 млн. долл. США в Ru-Net Holdings, владеющий компаниями TopS Business Integrator и Яндекс.

В 2003 г. инвестиционная активность на венчурном рынке определялась двумя группами фондов: Delta Capital инвестировал 10 млн. долл. США в компанию Compulink, а группа венчурных фондов Mint, Apex Partners и Amadeus инвестировали 12 млн. евро в компанию ACOL Technologies, занимающуюся разработкой светодиодов. Всего за 1999–2003 гг. в российские высокотехнологичные компании было инвестировано 185 млн. долл. США. Значительная часть этого капитала была направлена лишь в несколько компаний: Cybiko, RBK, Rambler, IBS и Ru-Net, Tops BI (рис. 2.1).

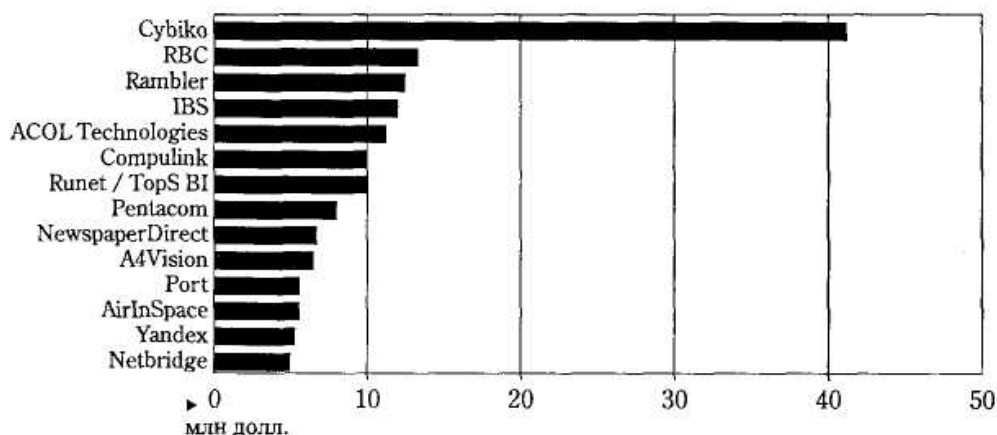


Рис. 2.1. Инвестиции в российские высокотехнологичные компании²

Таким образом, период становления венчурного предпринимательства в 2000–2003 гг. характеризуется динамичными процессами создания венчурных фондов, инвестициями в узкий круг уже находящихся на рынке высокотехнологических компаний, высоким объемом сделок.

В 2002–2003 гг. в корпоративном секторе России происходили процессы создания венчурных подразделений в ОАО «НИКОйл», ОАО «Росбанк» и компании «Базовый элемент» (в дальнейшем частный инвестиционный фонд «Базовый элемент»), но по разным причинам венчурные подразделения в них так и не были созданы. Приоритетные направления их бизнеса сместились в традиционные области: от нефтедобычи до сектора услуг. Наиболее успешный корпоративный венчурный фонд «Русские Технологии» был создан в 2003 г. одним из ведущих инвесторов России консорциумом «Альфа-Групп». В инвестиционный портфель фонда, действующего и в настоящее время, входят как отечественные, так и иностранные компании (табл. 2.2).

¹ Группа организаций Всемирного банка // www.worldbankgroup.org/ru/

² Аммосов Ю.П. Венчурный капитализм: от истоков до современности. СПб.: Феникс, 2005. С. 315.

Таблица 2.2

Портфельные компании фонда «Русские Технологии»

№ п/п	Компания	Год основания компании	Направления бизнеса компании
1	SJ Labs www.sjlabs.com	1999	Мировой лидер в области разработки VoIP программных телефонов
2	Yutec Technologies	1999	Кристаллизатор для нефтяных масел и парафинов. Нефтехимия
3	ULTRA MOTOR http://www.ultramotors.co.uk	2002	Решения для электротранспорта. Альтернативная энергетика
4	PBC Lasers http://www.pbclasers.com/	2002	Высокомощные лазеры и светодиоды. Оптические технологии
5	Электроком http://www.spark-com.ru	2003	ISP-Ethernet по электрической сети. Широкополосный доступ в Интернет
6	UHT http://www.uht.com.ua	2003	Сеть Wi-MAX. Беспроводные технологии
7	Wostec	2004	Наноструктуры, оптоэлектроника, полупроводники. Clean Tech

Инвестиции фондом осуществляются, как правило, совместно с другими российскими или международными фондами, которые могут привнести в финансируемую венчурную компанию международный опыт.

В 2005 г. ОАО «ГМК «Норильский никель» создал дочернюю Национальную инновационную компанию «Новые энергетические проекты» (НИК НЭП), которая является инвестиционной и управляющей компанией по реализации программы «Водородная энергетика и топливные элементы». Программа была инициирована соглашением о частно-государственном партнерстве ОАО «ГМК «Норильский никель» и Российской академией наук в 2003 г. Стоимость комплекса венчурного корпоративного проекта оценивается экспертами в 400-500 млн. долл. США¹. Одним из главных элементов венчурного проекта стала покупка ОАО «ГМК «Норильский никель» на паритетной основе с холдинговой компанией «Интеррос» 35% акций американской компании Plug Power Inc., производящей энергетические установки на основе топливных элементов². В 2006 г. в рамках венчурного проекта создан инжиниринговый Центр водородной энергетики³. За три года «ГМК «Норильский никель» инвестировал более 350 млн. долл. США: 250 млн. — на покупку пакета акций Plug Power Inc. и 100 млн. долл. в собственные научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки⁴.

Через дочернюю компанию ЗАО «Система-Венчур» еще одна российская корпорация ОАО АФК «Система» управляет инновационными проектами в высокотехнологичной сфере, занимается венчурным бизнесом и консалтингом в сфере интеллектуальной собственности. ЗАО «Система-Венчур» работает по принципу фонда прямых инвестиций — приобретает, реформирует, капитализирует и продает малые фирмы и небольшие компании, стремясь не только максимизировать прибыль, но и определить точки роста в области высоких технологий.

¹ Батехин С. Венчурный проект — это всегда элемент риска // «Интеррос». 2006. № 4.

² Успенский А. «Норникель» ищет водород в России // «РБК-дейли». 18. 10. 2006.

³ Моргунова Е. Управление с ускорением: Водородный проект набрал обороты // «Поиск». 17. 11. 2006.

⁴ Моргунова Е. Водородная энергетика: воспоминание о будущем // «Экономические стратегии». 2006. № 7.

В контролируемых государством крупных компаниях собственной активности на венчурном рынке не наблюдается. Например, функции по организации инновационной деятельности в ОАО «Газпром» выполняет Управление инновационного развития, финансирование НИОКР осуществляется на конкурсной основе за счет средств, ежегодно выделяемых на эти цели в бюджете ОАО «Газпром»¹. «Энергетический углеродный фонд» ОАО РАО «ЕС России» создан для обеспечения эффективного развития энергетики посредством создания инновационных организационно-экономических механизмов реализации проектов по решению экологических проблем в рамках Киотского соглашения². Однако Некоммерческое партнерство «Инновации в электроэнергетике» (НП «ИНВЕЛ») с участием РАО «ЕС России» создано для долевого финансирования инновационных проектов, объединения инвесторов в пулы и по факту формулирования бизнес-идеи близко к синдикату прямых инвестиций³. ОАО «РЖД» участвует в уставном капитале ООО «Отраслевой центр разработки и внедрения информационных систем» с долей 26%. Основными направлениями деятельности компании являются: научно-техническая, опытно-конструкторская и исследовательская⁴.

Процесс выработки государственной политики в области венчурного предпринимательства существенно ускорился с принятием Концепции развития венчурной индустрии в России (государственной системы стимулирования венчурных инвестиций) в 2002 г.⁵ Проведенный анализ позволяет выделить в ней четыре направления развития венчурного предпринимательства. *Во-первых*, формирование в научно-технической сфере сегмента инновационной инфраструктуры, обеспечивающей создание малых технологических предприятий и условий для их динамичного развития (создание при научных учреждениях агентств по трансферу технологий, подготовка кадров для венчурного инвестирования, образование сети «коучинг-центров»). *Во-вторых*, формирование благоприятной экономической среды для привлечения венчурных инвестиций в инновационный сектор (создание венчурных фондов с участием государства, корректировка законодательства, бюджетная финансовая поддержка). *В-третьих*, обеспечение ликвидности венчурных инвестиций (создание сети биржевых площадок для продажи акций высокотехнологичных предприятий, электронных бирж, проведение венчурных ярмарок). *В-четвертых*, повышение престижа предпринимательской деятельности в области малого и среднего технологического бизнеса (формирование имиджа национальной венчурной индустрии через СМИ, Интернет). Основные результаты реализации этой концепции авторы связывали, прежде всего, с привлечением частного капитала в венчурные фонды, с ростом числа малых предприятий в сфере наукоемкого производства⁶.

¹ Газпром в вопросах и ответах // Департамент информационной политики ОАО «Газпром». М., 2006.

² По данным отдела технологий и подготовки проектов совместного осуществления «Энергетического углеродного фонда» // www.carbonfund.ru; Федеральный закон Российской Федерации от 4 ноября 2004 г. № 128-ФЗ «О ратификации Киотского протокола к Рамочной конвенции Организации Объединенных Наций об изменении климата». Принят Государственной Думой 22 октября 2004 г. Одобрен Советом Федерации 27 октября 2004 г.

³ Некоммерческое партнерство «Инновации в электроэнергетике» (НП «ИНВЕЛ»). РАО «ЕС России» М., 2003–2006 гг.

⁴ По данным ОАО «РЖД» / ООО «Отраслевой центр разработки и внедрения информационных систем». www.rzd.ru.

⁵ Заседание Совета Безопасности РФ, президиума Государственного совета РФ и Совета при Президенте РФ по науке и высоким технологиям от 20 марта 2002 г., протокол № 2 // Министерство промышленности, науки и технологий Российской Федерации. 19.01. 2004.

⁶ Каржаув А.Т. Национальная система венчурного инвестирования. М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2006. С. 142.

В.В. Тарасова

*НОУ ВПО «Институт современных
бизнес-технологий и систем управления», Москва*

ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК В ПРОМЫШЛЕННОЙ СФЕРЕ

Аннотация

В статье названа миссия государственных закупок в общественном производстве, представлена система целей их организации и проведения.

Abstract

In the article is called the mission of the state contract commerce in a public production, are systematized the aims of their organization and implement.

Торги на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд, часто называемые в профессиональных кругах — тендеры, стали неоспоримой реальностью в современной российской экономике и с каждым годом набирают темп в развитии:

- увеличивается количество проводимых конкурсов в субъектах Российской Федерации по всем источникам финансирования;
- совершенствуется законодательство в области закупок для государственных нужд;
- проводится подготовка и переподготовка квалифицированных специалистов по управлению государственными закупками;
- развивается сеть инжиниринговых фирм, оказывающих услуги по организации и проведению торгов;
- ширится география кандидатских и докторских диссертаций по темам, связанным с совершенствованием механизма государственных закупок в форме конкурсов.

Однако в настоящее время не сложилось единого мнения о том, какая цель государственных закупок является главной и конечной; что следует относить к целям, а что — к задачам; кто конкретно и какие именно цели преследует в процессе реализации тендеров. А ведь процедура целеполагания является необходимой научной основой для создания и обеспечения нормального функционирования любой системы, в том числе системы организации и проведения государственных закупок. Целеполагание как процесс осознания и формирования цели выступает как предвосхищение результатов любой деятельности.

В дискуссии о целевой направленности государственных закупок участвуют и экономисты, и юристы, законодатели, политики [1, 2, 3, 4, 5, 6], во многом их взгляды на цели государственных закупок расходятся. Очевидно одно — торги на выполнение государственного заказа характеризуются множественностью целей, которые необходимо систематизировать и структурировать, а стереотип, сложившийся в обществе о том, что тендеры существуют лишь для актуализации целей государственного заказчика и направлены на получение максимально возможной суммы экономии бюджетных средств, уходит в прошлое.

Активно развивающиеся процессы глобализации, присущие экономике всех европейских государств, включая Россию, ставят новые задачи, требующие от государственных институтов поиска экономически обоснованных управленческих решений по повышению конкурентоспособности регионов страны, как определя-

ющего фактора конкурентоспособности России. Поэтому, учитывая реалии современных условий хозяйствования, мы считаем необходимым по-новому расставить приоритеты в системе организации и проведения государственных закупок, которые будут определять развитие как отдельных отраслей народного хозяйства, например, промышленной, так и экономики региона.

Государственные закупки — это инструмент государственного регулирования экономики, направленный путем аккумуляции всех видов экономических ресурсов и активизации деятельности частных организаций на стимулирование конкуренции с целью повышения конкурентоспособности национальной экономики. В то же время эффективной является такая государственная экономическая политика, в результате проведения которой учитываются интересы большинства российских граждан, поэтому миссию государственных закупок мы считаем социально ориентированной, и она должна выполняться через достижение системы политико-правовых, экономических и социальных целей, классифицированных нами по уровням иерархии (рис. 1).

К целям, реализуемым на федеральном уровне, относятся:

- обеспечение единства экономического пространства на территории России, что предполагает установление единого порядка размещения заказов;
- повышение конкурентоспособности национальной экономики;
- удовлетворение жизненно важных потребностей общества (важнейшие потребности общества, не обеспеченные частным сектором, должны удовлетворяться за счет средств бюджетов через институт государственных закупок).

Соответствующие цели регионального уровня включают в себя:

- создание устойчивых связей государственного сектора региона с частными предприятиями, что предполагает размещение государственного заказа на основе рыночно-договорных отношений;
 - соблюдение федерального законодательства о закупках для государственных нужд, то есть региональные нормативно-правовые акты о государственных закупках не должны противоречить федеральному законодательству;
 - развитие отечественного малого и среднего предпринимательства, так как оно более восприимчиво к инновациям по сравнению с крупными корпорациями, обладает гибкостью и приспособляемостью к меняющимся требованиям рынка;
 - создание добросовестной конкуренции в экономике региона;
 - повышение инвестиционной привлекательности региона;
 - предотвращение распространения коррупции в жизнедеятельности региона
- по оценкам разных экспертов [7] наиболее распространенным в мире источником государственной коррупции являются госзаказы и госзакупки, а ущерб от коррупции часто превышает 30% всех бюджетных затрат по этим статьям;
- целевое использование средств бюджетов в соответствии с утвержденными федеральными и региональными целевыми инвестиционными программами.

Целевые установки государственного заказчика при организации и проведении государственных закупок должны соответствовать заданным целям федерального и регионального уровней и быть направлены на их реализацию.

Резюмируя сказанное, мы делаем вывод о том, что в условиях интернациона-

1. Гражданский кодекс Российской Федерации: С изм и доп на 1 окт 2002 г Ч 1 2 3 – М: Про-

СОДЕРЖАНИЕ

РАЗДЕЛ I СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ В РОССИИ

С.А. Бойко	
ГЛОБАЛИЗАЦИЯ КАК ПРАКТИЧЕСКИЙ МЕТОД ВЛИЯНИЯ НА МИРОВОЕ СООБЩЕСТВО.....	3
С.А. Бурага	
РАЗВИТИЕ ВЗГЛЯДОВ НА ГЛОБАЛИЗАЦИЮ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКЕ КОНЦА XX ВЕКА.....	10
Т.Ф. Гайсин	
СЦЕНАРНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ – ОСНОВА СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПРОГНОЗИРОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН.....	16
Л.В. Дейнеко	
СПОСОБЫ МИНИМИЗАЦИИ ОБЩЕСТВЕННЫХ ИЗДЕРЖЕК ОБРАЩЕНИЯ.....	25
Н.Г. Зайцева	
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА В ОБЛАСТИ МАТЕРИАЛЬНОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ СЕМЕЙНОГО УСТРОЙСТВА ДЕТЕЙ-СИРОТ И ДЕТЕЙ, ОСТАВШИХСЯ БЕЗ ПОПЕЧЕНИЯ РОДИТЕЛЕЙ, В 2007 ГОДУ.....	31
О.И. Сударев	
ЭВОЛЮЦИОННАЯ ПАРАДИГМА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ.....	37

РАЗДЕЛ II ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

О.В. Волох, Е.В. Портнягина	
СИНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ПОДХОД В УПРАВЛЕНИИ СИСТЕМОЙ ОБРАЗОВАНИЯ.....	44
А.С. Залысин	
ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ ВЕНЧУРНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ.....	51
В.В. Тарасова	
ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК В ПРОМЫШЛЕННОЙ СФЕРЕ.....	57

Для публикации научных работ в выпусках серий «Вестника МГОУ» принимаются статьи на русском языке. При этом публикуются научные материалы преимущественно докторантов, аспирантов, соискателей, преподавателей вузов, докторов и кандидатов наук.

Требования к оформлению статей

- документ MS Word (с расширением doc);
- файл в формате rtf;
- текстовый файл в DOS или Windows-кодировке (с расширением txt).

Файл должен содержать построчно:

на русском языке	НАЗВАНИЕ СТАТЬИ — прописными буквами Фамилия, имя, отчество (полностью) Полное наименование организации (в скобках — сокращенное), город (указывается, если не следует из названия организации) Аннотация (1 абзац до 400 символов) под заголовком Аннотация
на английском языке	НАЗВАНИЕ СТАТЬИ — прописными буквами Имя, фамилия (полностью) Полное наименование организации, город Аннотация (1 абзац до 400 символов) под заголовком Abstract
на русском языке	Объем статьи — от 15 000 до 40 000 символов, включая пробелы Список использованной литературы под заголовком Литература

Формат страницы — А4, книжная ориентация. Шрифт Arial, цвет шрифта черный, размер не менее 14 пунктов, межстрочный интервал — полуторный.

Форматирование текста:

- **запрещены** любые действия над текстом («красные строки», центрирование, отступы, переносы в словах и т.д.), **кроме** выделения слов полужирным, подчеркивания и использования маркированных и нумерованных (первого уровня) списков;
- **наличие рисунков, формул и таблиц** допускается только в тех случаях, если описать процесс в текстовой форме невозможно. В этом случае каждый объект не должен превышать указанные размеры страницы, а шрифт в нем — не менее 12 пунктов. Возможно использование только вертикальных таблиц и рисунков. Запрещены рисунки, имеющие залитые цветом области, все объекты должны быть черно-белыми без оттенков. **Все формулы** должны быть созданы с использованием компонента **Microsoft Equation** или в виде четких картинок;
- **запрещено уплотнение интервалов**;
- **при нарушении требований** объекты удаляются из статьи.

Абзацы должны быть отделены друг от друга пустой строкой (дополнительным «Enter»).

Обращаем особое внимание на *точность библиографического оформления* произведений печати в «Примечаниях» (литература в конце текста), на *выверенность статей* в компьютерных наборах и *полное соответствие* файла на диске и бумажного варианта!

Редакционная коллегия оставляет за собой право на редактирование статей, хотя с точки зрения научного содержания авторский вариант сохраняется. Статьи, не соответствующие указанным требованиям, решением редакционной коллегии серии не публикуются и не возвращаются (почтовой пересылкой).

В случае принятия статьи условия публикации оговариваются с ответственным редактором.

Ответственный редактор серии «Экономика» — доктор экономических наук, профессор Желтенков Александр Владимирович.

Адрес редколлегии серии «Экономика» «Вестника МГОУ»: 105005, г. Москва, ул. Радио, д.10а, МГОУ, кафедра менеджмента. Телефон 223-31-75, доб. 1525. Электронный адрес: motia406@mail.ru

***ВЕСТНИК
Московского государственного
областного университета***

**Серия
«Экономика»**

№ 2

Подписано в печать: 28.04.2008.
Формат бумаги 60x86 /₈. Бумага офсетная. Гарнитура «NewtonC».
Уч.-изд. л. 4,25. Усл. п. л. 4. Тираж 500 экз. Заказ № 25.

**Издательство МГОУ
105005, г. Москва, ул. Радио, д. 10а,
тел. 265-41-63, факс 265-41-62.**