СЕКЦИЯ ЭКОНОМИКИ
ОТДЕЛЕНИЯ ОБЩЕСТВЕННЫХ НАУК РАН
ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ УРО РАН
ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ РАН
ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ РАН
УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. А.М. ГОРЬКОГО
РОССИЙСКИЙ ФОНД ФУНДАМЕНТАЛЬНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

ТРУДЫ IV ВСЕРОССИЙСКОГО СИМПОЗИУМА ПО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Том 1. Политическая экономия. Миниэкономика.

Екатеринбург
2010

УДК 519.865; 330.

ББК 65.01

Т 78

Издание подготовлено при финансовой поддержке гранта РФФИ № 10-06-06000г

Ответственные редакторы

академик РАН А.И. Татаркин

д.э.н., д.ф-м.н., профессор Е.В. Попов

Рецензенты:

член – корреспондент, профессор Д.Е. Сорокин (ИЭ РАН)

д.э.н., профессор В.Н. Белкин (ИЭ УрО РАН)

Материалы печатаются в авторской редакции

Труды IV Всероссийского симпозиума по экономической теории. Том 1. Политическая экономия. Миниэкономика – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2010. – 277с.
ISBN 978-5-94646-273-0
ISBN 978-5-94646-274-7

В сборник вошли доклады секционных заседаний IV Всероссийского симпозиума по экономической теории (Екатеринбург, 29 июня - 02 июля 2010 года). Рассматриваются проблемы методологии политической экономии и миниэкономики.

Сборник трудов предназначен научным работникам, преподавателям высшей школы, руководителям и специалистам народного хозяйства.

УДК 519.865; 330.
ББК 65.01

Reports of the IV Russian Symposium on Economic Theory. Vol. 1. Political economics. Minieconomics. Yekaterinburg: Institute of Economics (UB of RAS), 2010. — 277 pp.
ISBN 978-5-94646-273-0
ISBN 978-5-94646-274-7

The collection included reports of Section meetings of the IV Russian Symposium on Economic Theory (Yekaterinburg, June 29 — July 02, 2010). The collection of the problems of, minieconomics and political economics are esteemed.

The collection of scientific works is intended to science workers, teachers of a higher school, chiefs and specialists of national economy.

U.D.C. 519.865; 330.

© Институт экономики УрО РАН, 2010

© Авторы, 2010

СОДЕРЖАНИЕ

ПОЛИТИЧЕКАЯ ЭКОНОМИЯ

Анохин Л.М., Анохина Н.В. Универсальный эволюционизм как теоретическая основа систематизации функций государства в саморазвивающихся экономических системах…… 9
Антропов В.А., Ревина Е.В. Экономическая природа образовательных услуг высшего профессионального образования…… 11
Бабаев Б. Д. , Берендеева А. Б. Концепция социальных свойств экономики в рамках политэкономического и институционального подходов…….. 14
Базуева Е.В. Власть как предмет исследования гендерной экономики…..… 17
Баранов А. М. Формирование новых форм сетевого экономического взаимодействия: теоретические аспекты создания……..... 21
*Бархатов В.И., Бархатов И.В., Кондратьев Н.И. О*собенности развития капиталистической экономической системы в России……. 24
Белкин В.Н., Белкина Н.А. Трудовой потенциал человека……..... 27
Берсенёв В.Л. Является ли информация фактором производства?..... 29
Голомолзина Н.В. Методологический подход к исследованию услуги как естественно выросшего и исторически сформировавшегося феномена экономической жизни общества……. 32
Ефимчук И.В. Технологическая пирамида индустриального хозяйства и перспективы инновационного развития России……... 35
Зарецкий А.Д. Политическая экономия как институт современной России….. 38
Капкаев Ю.Ш. Принципы социальной политики при формировании институциональной модели социального государства……..…. 42
Капогузов Е.А. Национальные модели реформирования государственного управления……..…… 45
Карамова О.В. Онтология и методология российской экономико-теоретической науки: проявление общего и особенного……. 47
Карасёва Л.А. К вопросу о кризисе компетентности управленческой элиты..... 50
Колпаков В.А., Федотова В.Г. Эволюция экономической теории: от А.Смита к неосмитианству…… 54
Лебедев К. Н. Экономическая теория как методологическая основа других экономических наук……. 57
Макарова Л.И. К вопросу о соотношении нравственности и рациональности в экономике…….. 59
Минеева Н.Н. Затраты на образование как инвестиции в интеллектуальный человеческий капитал……..…… 63
Мосейко В.В. Феномен благосостояния в экономической теории: сущность, элементы, факторы динамики……..……. 66
Надточий Е.В. О проблеме соотношения форм и методов налогового контроля……..……. 68
Нижегородцев Р.М. Посткризисные перспективы российской экономики…..… 72
Нуреев Р.М. «Россия после кризиса – эффект колеи»…….. ……. 75
Павлов Б.С., Разикова Н.И. Высшее профессиональное образование и общественный воспроизводственный процесс……..……. 78
Петрищев М.В. Конкуренция на рынке труда: политэкономический аспект….. 81
*Попков В.В. О*б основаниях конструктивной экономической теории……..….. 83
Прокин В.В. Политическая экономия модернизации……..……. 86
Сагадиев Н. К. Перманентное неравновесие экономической системы…..…… 90

Седов В.В. Необходимость политэкономии мирового хозяйства как науки..… 93
Сергеев А. М. Политико-экономические аспекты трансакционного анализа…. 95
Смирнов В.Д. Об объекте и предмете изучения экономической теории……... 98
Сорокин Д.А. Институциональные формы централизации капитала в российской экономике……..…… 100
Страгис Ю. П. Рациональность и теоретические проблемы неоклассической теории……..…… 103
Тикин В.С. Об идеологии экономикс……..…….. 105
Трофимова Ю.В. Формирование конфигурации институтов взаимодействия органов власти и бизнеса на региональном уровне в современной российской экономике……..…… 108
Чекмарев В. В. Политическая экономия образования……..…….. 112
Шаховская Л.С. Социально-значимые рынки: теория, методология, механизм взаимодействия (институциональный подход)……..…… 115
Шибкова В.Н. Влияние характеристик структуры рынка на эффективность программы ослабления наказания……..……. 117

МИНИЭКОНОМИКА

Алексеева Е.Ю. Задача согласованного управления в сложной производственной системе……..……... 121
Антонова О.А. Социальный капитал организации……..…… 122
Астратова Г.В., Башурова М.С., Синицын Е.В., Фришберг Л.А. К вопросу об информационной модели оценки интеллектуальной собственности брэнда компании……..…… 125
Астратова Г.В., Скороходова Л.А., Вахрушев М.В. К вопросу об іт - менеджменте современных организаций……..……. 128
Атнагулова Д.М. Конкурентная разведка как элемент эффективной системы управления предприятием……..…… 130
Балабайкин В.Ф., Ершов В.В. Влияние рынков сельскохозяйственной техники на уровень технического развития предприятий…… 133
Бархатов В.И., Плетнёв Д.А. Институциональные особенности присвоения добавленной стоимости в российских корпорациях……..…….. 136
Белик И.С., Пряхин Д.А. Трансакционные экологические издержки, их место в управлении предприятием…… 139
Быков В.А., Щербинин М.М. Использование скоринговых систем в процессе прогнозирования негативных воздействий, наносящих экономический ущерб предприятию……..……. 141
Быкова А.А. Стимулы межфирменной кооперации: анализ регионального инновационного кластера Пермского края……..……... 143
Васина И.С. Инновационная система предприятия с рядовыми сотрудниками в основании……..……... 147
Веретенникова А.Ю. Классификация процессов генерации знаний…..…… 150
Власов М.В. Дифференциация знаний……..…….. 152
Гнатенко П.А., Малышева Л.А. Степень влияния заинтересованных сторон на внедрение СМК……..…….. 155
Дроненко Н.М. Корпоративное управление и культура организации как факторы повышения конкурентоспособности……..…… 158
Дубовик Б.А. Особенности формирования промышленного кластера с государственным участием……..…….. 161
Душечкина А. К. Сетизация как путь развития организации……..…… 164

Ерш Е.В. Особенности управления персоналом на унитарных предприятиях оборонно-промышленного компекса на современном этапе……..……. 167
Иванова А.Ю. Повышение эффективности управления персоналом в период продолжающегося экономического кризиса……..…… 170
Игольников Г.Л., Патрушева Е.Г. Стейкхолдеры и стратегическое развитие предприятия: результаты сотрудничества и оценка вклада……..…… 173
Исаева Е.В. Партнерские взаимоотношения в малом бизнесе: категориальное моделирование классификационных параметров и типология…….. 176
Калабина Е.Г. Идентификация внутренних рынков труда экономической организации……..…….. 179
Карпов А.Л. Влияние неопределенности на конкурентную позицию промышленного предприятия……..…….. 181
Колбачев Е.Б. Демократизация управления на миниэкономическом уровне – условие успешного послекризисного развития……..…… 185
Коновалов А.А., Паклина Т.И. Экспертное мнение в локальных информационных каскадах……..……... 188
Коновалова У.В. Формирование модели инновационного развития предприятия с учетом применения реальных опционов……..…….. 190
Копанцев Д.В. Институциональные предпосылки сохранения и укрепления конкурентного иммунитета компании……..……. 192
Красных М.В. Особенности трансакционных издержек страховой компании.... 195
Лаврова М.И. Инверсионный подход в теории фирмы……..……. 198
Лебедев А.В. Управление стоимостью компании в системе финансового менеджмента……..…… 201
Лыткин П.Д. Стратегия развития высокотехнологичной компании…..…….. 205
Малахов Р.Г. Представление фирмы в рамках процессного подхода……..….. 208
Малышева Л.А. Системный подход к классификации инноваций…..…….. 211
Мищенко Л.А. Информационный менеджмент как основа экономики фирмы: элементы оценки бизнеса……..…. 214
Молодчик М.А. Конкурентные стратегии на базе знаний……. 216
Морозов Е. В. Возможности применения реинжиниринга административных процессов в академическом секторе науки……. 219
Мустаев И.З. Анализ предприятий с использованием потенциалов…….. 222
Николаева Е.В. Влияние специфичности активов на уровень трансакционных издержек российских корпораций…….. 224
Орлова Н.В. Моделирование трансакционных издержек приращения знаний академического института……... 226
Павлов Н.В., Щербинин М.М. Вера в доброжелательность как фактор субъективного вознаграждения сотрудников фирмы……... 229
Панченко Н. П. Эволюция теории фирмы…… 233
Пестунов М.А., Пестунова С.М. Инструментарий контроллинга трансфера технологий, основанном на вовлечении объектов интеллектуальной собственности в экономический оборот……..…… 236
Петренко Е.С. Информационнно-сетевая модель трансформации продукта, потребителя и коммуникации в системе массового питания……..…….. 238
Пилипенко А.А., Пилипенко С.Н. Институциональные основы формирования логистической стратегии интегрированных промышленных комплексов…..…. 241
Пойлова Е.Л. Системный подход к управлению дебиторской задолженностью……. 244

Полетавкин А.И. Сущность механизма управления затратами на качество

на промышленных предприятиях……. 246
Попов Е.В. , Мингалеева Э.К. Трансакционная функция как элемент экономического прогнозирования……..…… 249
Рыбалко К.Б. Обзор методов оценки эффективности межфирменного (сетевого) взаимодействия……..……... 251
Симонова В.Л. Дифференциация межфирменных сетевых структур…….. 257
Топузов Н.К. Механизм управления ресурсосбережением в цикле создания инновационной продукции……..…… 261
Трапезников В.А. Трансформация экономической природы производственной кооперации……..…… 265
Шестаков Д.А. Структуризация взаимодействия фирм в рамках гибридных форм интеграции…….……. 268
Шешукова Т.Г. Оценка деятельности экономической службы по управлению коммерческим расчетом……..…… 270
Щербинин М.М., Лакеева Н.В. Изменение структуры крупных промышленных предприятий с целью увеличения их инновационной активности……..……. 273

Политическая экономия

УНИВЕРСАЛЬНЫЙ ЭВОЛЮЦИОНИЗМ КАК ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ОСНОВА СИСТЕМАТИЗАЦИИ ФУНКЦИЙ ГОСУДАРСТВА В САМОРАЗВИВАЮЩИХСЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ

Анохин Л.М., к.э.н.,
Анохина Н.В., к.э.н.
УрсЭИ, г.Челябинск

Одной из центральных проблем российского общества остается необходимость выработки и обеспечение реализации стратегии социально-экономического развития. Причем то обстоятельство, что осуществленные у нас радикальные социально-экономические преобразования означают становление экономической системы смешанного типа, не снижает остроты проблемы, так как формирование рыночной экономики в основных ее чертах не может рассматриваться в качестве цели трансформации.

Представляется, что адекватное понимание данных проблем должно осуществляться в русле фундаментальных обобщений (принципов) универсального эволюционизма, позволяющих отразить процессы развития сложных систем в их существенных моментах. Особую значимость в этой связи приобретают фундаментальные представления о механизмах «изменения состояния» то есть механизмах развития сложных систем. По мнению Н.Н. Моисеева, эти механизмы, характеризующие сущность процесса развития, можно разделить на три группы: механизмы бифуркации, механизмы «сборки» системы, механизмы «дарвиновского типа (адаптации).

Представляется, что данные механизмы, регулирующие развитие сложных систем, в том числе социально-экономических, с необходимостью предопределяют существование соответствующих функций государства, которые в общем виде можно подразделить на трансформационную, системообразующую и адаптационную.

Данная систематизация функций государства, основанная на представлении о механизмах саморазвития сложноорганизованных больших систем, позволяет обосновать ряд выводов, имеющих теоретическое и практическое значение.

1. В сложных динамических системах процессы самоорганизации происходят в результате взаимодействия случайности и необходимости и всегда связаны с переходом от неустойчивости к устойчивости. Основой их осуществления являются механизмы бифуркации (А. Пуанкаре), которые приходят в действие в момент неустойчивого состояния, критических значений ее параметров. В таком состоянии нарушается однозначность перехода системы в новое состояние, и принципы отбора допускают множество путей дальнейшего развития или разрушения системы. Существенно, что одним из условий, (факторов) срабатывания механизма самоорганизации является наличие внешних воздействий на систему. Такое воздействие внешних факторов следует рассматривать в качестве управляющего. В отношении социальной системы, это означает, что в ситуации нарастания неустойчивости (обострения противоречий) этой системы на выбор дальнейшей траектории развития (скачок) большое воздействие могут оказать многие, сравнительно незначительные факторы. Характер прохождения через точку бифуркации и траектория дальнейшего устойчивого развития во многом зависят от качественных и количественных характеристик процесса выполнения

государством трансформационной функции. С этих позиций реформирование социально-экономической системы, осуществляемое государством, правомерно трактовать как форму организации процесса выполнения государством трансформационной функции.

2. Известно, что фаза кризиса есть не только «разрушение», это есть фаза, в которой происходит разрешение противоречий системы, приводящее к перерождению системы, появлению нового качества.

Фаза бифуркации одновременно включает в себя процессы скачкообразного изменения состояния системы («разрушение») и фазу «становления», «сборки» новой системы, поскольку «природе свойственна кооперативность».

Соответственно, в социально-экономических системах на этапе «сборки», т.е. самоорганизации системы, государство в дополнение к трансформационной должно выполнять и системообразующую функцию. Деятельность государства в лице его институтов и должна выступить в качестве своеобразного центра структуризации «становящейся» социально-экономической системы.

С точки зрения базовых принципов универсального эволюционизма можно утверждать, что общество имеет определенную степень свободы, в рамках которой оно способно повлиять на состояние трансформируемой системы. Отметим основные императивы, с которыми в фазе трансформации обществу (в частности - российскому) необходимо считаться, чтобы повысить вероятность достижения желаемого результата:

1) Критерий отбора систем. В общем виде его можно сформулировать следующим образом: если в данных условиях возможны несколько типов организации материи, не противоречащих законам сохранения и другим принципам, то реализуется и сохранит наибольшие шансы на стабильность и последующее развитие именно тот, который позволяет утилизировать внешнюю энергию в наибольших масштабах, наиболее эффективно.[1] Это означает, что «преимущество» имеют сложные системы перед простыми.

Интерпретация данного фундаментального принципа универсального эволюционизма применительно к социальным системам, позволяет предположить, что жизнеспособной будет экономическая система смешанного типа, базирующаяся на разнообразных формах собственности и обеспечивающая эффективное использование ресурсов.

2) Система должна обеспечивать возможность проявления интеллектуальных способностей отдельных личностей и нации в целом, высокий уровень социальной защищенности человека.

3) Общество должно быть способно выполнять условия экологического императива: обеспечить гомеостазис человека как биологического вида на основе коэволюции человека и биосферы.

4) Общество должно быть способно решать проблемы национальной безопасности, обусловленные включенностью национальной экономики в мировую экономическую систему.

5) Организационно-управленческая деятельность государства должна строиться исходя из адекватного понимания функций государства как элемента механизма саморазвития сложной социально-экономической системы.

---

[1] Моисеев Н.Н. Стратегия разума// Знание-сила. 1986. № 10. С. 25

Именно данные характеристики должны рассматриваться в качестве базовых при разработке и реализации модели национальной экономики посредством стратегии целенаправляемого развития.

3. Механизмы «дарвинского» типа являются по своей сути адаптационными, обеспечивающими приспособление системы в ходе ее развития к условиям существования. В социально-экономических системах механизмы данного типа обуславливают необходимость и возможность выполнения государством адаптационной функции в форме государственного регулирования экономики.

Анализ и моделирование подобных механизмов (функциональный анализ) позволяет обществу (государству) реализовывать возможность целенаправленного воздействия на процесс развития социально-экономических систем.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРИРОДА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Антропов В.А., д.э.н.,
Ревина Е.В., к.э.н.
УрГУПС, г.Екатеринбург

Высшее профессиональное образование является исторически сформировавшимся социальным институтом, ответственным за наследование, накопление и воспроизводство научных и профессиональных знаний, духовных и культурных ценностей и норм его граждан. Эта уникальная миссия обеспечивает выполнение высшими учебными заведениями комплекса задач – от подготовки специалистов и проведения исследований до формирования общественного сознания. Таким образом, вуз является многопрофильным учреждением, представляющим собой совокупность подсистем, объединяющих основные функционально взаимосвязанные области деятельности – образовательную, научную, методическую и производственно-хозяйственную.

Основной является образовательная деятельность вуза по реализации программ высшего профессионального образования, поэтому вуз как экономический субъект – это, прежде всего, производитель образовательных услуг. Образовательная услуга представляет собой целесообразную деятельность, удовлетворяющую потребность в образовании и заключающуюся в передаче личности профессионально значимых знаний, умений и навыков, в усвоении ею определенных компетенций, в создании необходимых условий для развития личности.

В соответствии с теорией общественного выбора все экономические блага могут быть представлены в виде широкого диапазона благ – от чисто частных до глобальных общественных благ[1]. Для общественных благ характерны два свойства: несоперничество в потреблении как предельный случай положительного внешнего эффекта (позитивных экстерналий) и неисключаемость. Блага, которые в высокой степени обладают обоими свойствами, относятся к чисто общественным; те, у которых хотя бы одно

[1] Ахинов Г.А., Жильцов Е.Н. Экономика общественного сектора. М.: Инфра-М, 2008.

свойство выражено в умеренной степени, – к смешанным общественным благам. Блага, не обладающие этими свойствами, называются частными.

Особое положение занимают социально значимые блага, потребление которых, общество в целом желало бы сделать обязательным для своих членов из-за характерных для данных благ позитивных экстерналий. Социально значимые блага поставляются государством – или государство изменяет формы их поставки – с тем, чтобы «навязать» потребителям предпочтения, которые оно считает наиболее правильными.

Среди экономистов не существует единства по вопросу отнесения образовательных услуг вуза к определенной категории благ. Часто образовательные услуги вуза характеризуются как смешанные общественные блага, обладающие значительными положительными внешними эффектами. Вместе с тем, так как свойство неисключаемости для образовательных услуг не выполняется, а свойство несоперничества справедливо лишь до определенных пределов, то образовательные услуги вуза, следует определять как частные блага, являющиеся социально значимыми из-за вызываемых ими положительных внешних эффектов в виде роста конкурентоспособности экономики, повышения социальной стабильности, увеличения доходов госбюджета, сокращения государственных расходов, связанных с проявлениями асоциального поведения, и др.

Противоречивая природа социально значимого блага, а именно сочетание свойств частного исключаемого блага и свойств общественного блага благодаря значительным позитивным экстерналиями, создает объективную основу для коллизии между текущими индивидуальными и долгосрочными общественными предпочтениями в отношении потребления и производства такого рода благ. Это обусловливает различные формы участия, как в финансировании, так и в непосредственной организации процессов производства этих благ, общественного сектора, призванного функционировать в зонах «провалов» рынка, к числу которых относятся внешние эффекты.

Существуют различные способы предоставления социально значимых благ. Первый способа заключается в том, что до определенного уровня устанавливается государственная организация предоставления социально значимых благ, а сверх этого уровня возможная негосударственная форма предоставления данных благ, в том числе и платных. Второй способ предполагает передачу каждому члену общества социальных ваучеров и предоставление возможности покупать на эти ваучеры социально значимые блага. Третий способ заключается в организации частного предоставления социально значимых благ на основе заключения контрактов с общественными организациями и частными предприятиями.

Отнесение образовательных услуг высшего профессионального образования к категории социально значимых благ означает, что они могут оказываться, во-первых, не только за счет государственных бюджетных расходов, но и непосредственно за счет собственных средств домохозяйств, и, во-вторых, как государственными, так и негосударственными вузами.

При этом в образовании дает о себе знать и такой «провал» рынка, как информационная асимметрия, заключающаяся в отсутствии у покупателя знаний о свойствах товара, имеющихся у продавца. В связи с этим образовательные услуги высшего профессионального образования относят к типу доверительных благ, достоверные сведения о которых становятся

доступными лишь спустя значительное время после их получения[2]. В ситуации, когда для потребителя затруднен контроль качества предоставляемых ему благ из-за высоких трансакционных издержек измерения их качества, недопустима прямая заинтересованность производителя в увеличении дохода, и данные блага должны оказываться некоммерческими организациями. Следовательно, и государственные и негосударственные вузы в большинстве своем осуществляют некоммерческую хозяйственную деятельность, что предопределяет важнейшие характеристики их экономических отношений.

Отличительные черты некоммерческой организации – фиксированный профиль (миссия) и запрет на распределение прибыли. Определим основные признаки экономических отношений вуза как субъекта рыночной экономики, осуществляющего некоммерческую хозяйственную деятельность по производству образовательных услуг.

Вуз действует в зонах «провалов» рынка, что побуждает государство создавать специфические институциональные рамки его деятельности, включающие ограничения двух типов[3]:

1) соответствие деятельности вуза его миссии, формирующее стабильные рамки аллокационного поведения вуза, которые устанавливают пределы диверсификации его деятельности и препятствуют свободному реагированию на рыночную конъюнктуру;

2) запрет на распределение прибыли между учредителями или работниками вуза, который снижает заинтересованность в реагировании на рыночную конъюнктуру для лиц, принимающих решения.

Цель деятельности вуза как некоммерческой организации – качественное удовлетворение потребностей в образовании, реализация заданных учредителем и закрепленных в уставе функций. При этом, являясь субъектом рыночной экономики, производящим социально значимые блага, вуз обязательно должен покрывать свои расходы суммарными доходами из всех источников. Таким образом экономические нормы и правила поведения, направленные на экономию расходов и увеличение доходов, должны в вузе действовать в полную силу – но только в тех рамках, которые допускаются доминирующей совокупностью социальных норм и правил[4]. Поэтому необходима конкуренция между вузами на рынке образовательных услуг, содействующая, с одной стороны, экономии ресурсов, а с другой – повышению качества образования.

Чтобы не допустить недобросовестную конкуренцию в форме сигнализации, т.е. создания видимости высокого качества образовательных услуг, необходимо использование механизма, который уменьшил бы информационную асимметрию, сохранив при этом выгоды от экономии ресурсов. Для вуза в качестве этого механизма выступают государственная аккредитация и лицензирование учебных заведений, введение административных предписаний (стандартов качества) в отношении текущей деятельности. Государственные органы в данном случае предъявляют требования не только к достигаемому результату, сколько к образовательному

---

[2] Тамбовцев В. Реформы российского образования и экономическая теория// Вопросы экономики. 2005. №3. С.4-19.

[3] Якобсон Л.И. Государственный сектор экономики: экономическая теория и политика. М.: ГУ-ВШЭ, 2000. – 365 с.

[4] Ольсевич Ю., Мазарчук В. О специфике экономических институтов социальной сферы // Вопросы экономики. 2005. №5. С.50-64.

процессу (содержанию образовательных программ и условиям предоставления образовательных услуг). Важным инструментом преодоления информационной асимметрии в сфере высшего образования является установление государством перечня специальностей, по которым ведется обучение в высшей школе, а также ежегодного плана приема в вузы для обучения за счет средств государственного бюджета.

Специфика образовательных услуг высшего профессионального образования, объединяющих в себе свойства частных и общественных благ, сочетание при их производстве бюджетного финансирования с финансированием на основе оплаты услуг потребителем, коммерческих и некоммерческих начал обусловливают возможность существования различных организационно-правовых форм высших учебных заведений.

КОНЦЕПЦИЯ СОЦИАЛЬНЫХ СВОЙСТВ ЭКОНОМИКИ В РАМКАХ ПОЛИТЭКОНОМИЧЕСКОГО И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО ПОДХОДОВ

Бабаев Б.Д., д.э.н.,
Берендеева А.Б., д.э.н.
ИГУ, г. Иваново

Существует целый ряд теорий и концепций, которые формировались десятилетиями и имеют прямое или косвенное отношение к теме социальности экономики и которые имеют прямое отношение к социальным свойствам экономики. К числу наиболее значимых для нашего исследования экономических теорий, концепций мы относим концепцию государства всеобщего благоденствия, теории социального рыночного хозяйства, человеческого и социального капитала, социализации экономики, социально-экономической генетики, экономической социодинамики, концепции национального богатства, благосостояния, социальной безопасности, социального государства, др.

Мы выдвигаем концепцию социальных свойств экономики (ССЭ), обосновывая при этом тенденцию нарастания ССЭ и факторы торможения данной тенденции (контртенденцию). Каждое социальное свойство имеет определенные проявления, его можно охарактеризовать через систему показателей. Экономика во всех ее сферах и видах хозяйственной деятельности по мере продвижения вперед усиливает свои социальные свойства, которые подлежат расширенному толкованию. Наиболее продуктивными подходами в раскрытии данного вопроса, по нашему мнению, являются политико-экономический и институциональный.

Социальные свойства экономики (ССЭ) – это объективно обусловленные ходом экономические развития явления, процессы, характеристики, отражающие, с одной стороны, нарастание в экономике элементов, функций, ориентированных на человека, социальную составляющую (аспекты воспроизводственный, институциональный, отраслевой, территориальный), а, с другой стороны, усиление значения человеческого (социального) фактора в развитии экономики. Связаны с изменением соотношения I и II подразделения общественного производства и качественных характеристик труда, с развитием

производительных сил и производственных отношений, с усилением взаимосвязи между экономической динамикой и растущими потребностями общества, с установлением гибкого взаимодействия между государственным и частным сектором, рыночными и нерыночными началами в экономике, с усилением действия долгосрочных целей развития общества (политико-экономический аспект).

В рамках политэкономического подхода можно выделить те позиции, которые фиксируют понятие ССЭ.

1. Преимущественное развитие II подразделения (производство предметов потребления) соответствует идеям, связанным с темой ССЭ, а I подразделение (производство средств производства) во все возрастающей степени принимает на себя социальные функции. В рамках I подразделения общественного производства можно говорить о социально значимых отраслях, социальных функциях промышленности и оборонно-промышленного комплекса.

2. Значима стадия распределения в воспроизводственном процессе, которая влияет на реализацию ССЭ. В российской экономике существуют перекосы в распределительных отношениях. Социальная политика государства должна соответствовать (должна быть адекватна) возможностям, направленности экономики для реализации ССЭ. В современной России экономика не обладает критическим запасом социальных свойств. Существуют проблемы экономической бедности трудоспособных, низкого уровня стипендий, социальных пособий, пенсий и коэффициента замещения ими заработной платы; недостаточно средств выделяется на развитие инфраструктуры. Нарастание ССЭ должно проявляться в действии общеэкономической закономерности соответствия (адекватности) социальной политики государства возможностям, направленности экономики для решения социальных проблем.

3. Накопление во все возрастающей степени начинает выполнять функцию роста благосостояния общества. Социальную направленность имеют инвестиции, вложенные в мероприятия по повышению производительности труда, улучшение условий труда, внедрение эргономики в производство, в замену ручного труда машинным, в повышение квалификации, профессиональную подготовку и переподготовку работников. Во многих случаях даже достаточно сложно провести четкое различие между накоплением и потреблением с точки зрения социальной ориентации (это касается вложений в природоохранные мероприятия, улучшение условий труда, охрану труда и технику безопасности, капиталовложений в сферу нематериальных услуг).

4. Рост окольности производства прогрессивен, если, в конечном счете, растет общественная производительность труда и происходит экономия ресурсов. В этом случае социальные свойства экономики нарастают ибо экономятся затраты на производство и на его расширение. Вместе с тем избыточная окольность, например, связанная с множеством посреднических структур в процессе общественного воспроизводства, негативно влияет на показатели эффективности.

5. Нарастание ССЭ можно рассматривать через «призму» развития главной производительной силы общества, оно происходит в той степени, в какой функционирующая экономика обеспечивает целостность подхода к человеку, всестороннее развитие самого человека и как работника, и как личности (гуманизация труда как его освобождение, т. е. устранение отчуждения труда, улучшение условий труда, обогащение содержания труда).

Если этот процесс в конкретной стране позитивен, то происходит нарастание ССЭ. К проблеме целостности человека тесно примыкает достаточно актуальная проблема гуманизации труда.

6. Тема ССЭ имеет «выход» на проблематику личного и общественного потребления. В рамках фонда потребления домохозяйств можно выделить затраты со статусом накопления (приобретение недвижимости, вложения в образование, здоровье) и затраты со статусом потребления; в рамках фонда коллективного потребления – тип расходов, который нужно оптимизировать или увеличивать (расходы на образование, др.), и тип расходов, который целесообразно сокращать или минимизировать (расходы на управление).

7. Развитие ССЭ неразрывно связано с удовлетворением потребностей людей. Нарастание ССЭ связано с расширением круга базовых потребностей человека (в образовании, культуре, разнообразии проведения досуга, приобретении новых технических средств), возрастанием роли инфраструктуры (производственной и социальной) в удовлетворении потребностей. В связи с этим встает вопрос, какая часть в реализации потребностей должна падать на расходы семьи, а какая часть – на расходы государства? Степень социальности экономики означает, в какой степени обеспечивается достойная жизнь отдельных категорий населения (работающего, детей и молодежи, пенсионеров и т. д.) и, прежде всего, удовлетворение базовых потребностей (степень доступности благ). Важным является ответ на вопрос, в какой степени инфраструктура общественного производства (производственная, социальная) соответствует потребностям общества и его отдельных членов, групп. Происходит нарастание роли и значения долгосрочного интереса людей, что оказывает соответствующее влияние на их экономическое поведение и ожидания (вопросы пенсионного обеспечения, личного страхования, приобретения недвижимости и др.). В данный процесс включаются государство, предприятия (в основном крупные). Сам долгосрочный интерес теснейшим образом связан с мотивацией поведения человека.

8. Политико-экономический подход также позволяет раскрыть ССЭ через систему противоречий: между экономическим и социальным, фондом накопления и фондом потребления, между растущими потребностями населения как потребностями непроизводственного характера и возможностями их удовлетворения.

Нарастание ССЭ связано с максимальной реализацией принципа социальной справедливости, под которой мы понимаем: 1) равные возможности доступа к труду как источнику получения доходов; 2) справедливое вознаграждение за труд; 3) равный доступ к коммерческим благам (доступность платной медицины, коммерческого жилья и т. д.); 4) равный доступ к общественным благам (с учетом общественно необходимых стандартов предоставления образовательных, медицинских и прочих услуг); 5) доступность жилья, отвечающего по своим характеристика тем жизненным стандартам, которые приняты в данном обществе на данном этапе его развития.

Применительно к исследованию ССЭ весьма продуктивным является институциональный подход. Нарастанию ССЭ должна соответствовать адекватная институциональная среда. В действительности в сфере реализации социальных свойств экономики сложилась неблагоприятная институциональная ситуация, когда одни институты разрушены, а новые находятся в стадии становления, внедрения с определенными издержками (например, адресная модель социальной политики, медицинское страхование, негосударственные

пенсионные фонды и накопительная пенсионная система, решение жилищной проблемы, ипотечное кредитование и т. д.). Имеет место слабость институтов госуправления, которые призваны поддерживать реализацию прав и свобод граждан; непродуманность реформ в области социальной защиты (монетизация льгот), образования и здравоохранения, ЖКХ, административного управления, регулирования миграционных потоков, в сфере занятости и политики доходов и т. д. В настоящее время в России только формируются механизмы взаимодействия общества, бизнеса и власти. Часто под внешнеобновленными институтами скрываются социальные практики, характерные для советского периода, поэтому можно говорить о преемственности в развитии институтов. В настоящее время существует кризис доверия между многими агентами экономических отношений. В депрессивных, дотационных регионах сейчас важно активно создавать и апробировать институты, направленные на повышение инвестиционной привлекательности региона, решение социальных проблем, развитие муниципальной экономики.

ВЛАСТЬ КАК ПРЕДМЕТ ИССЛЕДОВАНИЯ ГЕНДЕРНОЙ ЭКОНОМИКИ

Базуева Е.В., к.э.н.
ПГУ, г. Пермь

Гендерная экономика как направление экономической науки начала формироваться в течение двух-трех последних десятилетий. Она исследует с помощью инструментария экономической теории динамику гендерных процессов и явлений, изменяющихся под воздействием мер социально-экономической политики государства и влияющих на эффективность распределения результатов экономической деятельности всех хозяйствующих субъектов. Наиболее разработанными с учетом гендерной методологии являются положения марксистского и неоклассического направлений фундаментальной экономической теории, однако практически не используются достижения институциональной экономики, особенно такого его направления как экономика власти.

Категория власти всегда рассматривалась в качестве ключевой в феминистских исследованиях, которые стали базисом для формирования методологии гендерной экономики. Категория власти в них «озвучивается в терминах патриархата, под которой понимается господство мужчин над женщинами, т.е. система гендерных отношений, в которой мужчина является субъектом власти, а женщина – объектом»[1]. Данная трактовка гендерной власти традиционна и является следствием политической теории развития нашего общества в период XVII – начала XX вв. Однако ни одно из пяти направлений феминизма не изучает генезис формирования властных отношений, а констатирует уже сформировавшиеся формы властного воздействия. Следовательно, концептуальные дискуссии о власти находятся за пределами основной проблематики теоретиков феминизма[2].

---

[1] Айвазова С.Г. Патриархат // Словарь гендерных терминов. М.: Информация XXI век, 2002.

[2] Ледяев В.Г. Феминистские концепции власти // Гендерные исследования и гендерное образование в высшей школе: Материалы международной научной конференции, Иваново, 25-26 июня 2002 г.: В 2 ч. Ч.1 Образование, политика. Иваново: Ивановский гос.университет, 2002.

Они не могут дать ответа на следующие вопросы. Почему именно женщины подвергаются властным воздействиям? В чем первопричина гендерной несправедливости в распределении властных ресурсов? Можно ли оптимизировать издержки, связанные с воспроизводством гендерного неравенства в современной экономической системе?

На наш взгляд, ответить на поставленные выше вопросы можно, используя накопленный в экономической теории опыт и инструментарий исследования отношений экономической власти. Заметим, что в настоящее время спектр исследований в области экономической власти исключает исследование генезиса и природы гендерных отношений власти, в результате чего можно поставить под сомнение достоверность некоторых исследований в области экономики власти, т.к. в них встречаются существенные погрешности в выводах.

Не останавливаясь подробно на дефиниции категории власти в современной экономической науке, заметим, что, определяя ее, подчеркивается воздействие одного индивида на другого, т.е. внешние признаки власти. При анализе феномена власти как предмета гендерной экономики необходимо, прежде всего, определить ее внутреннюю детерминированность, что позволит раскрыть причины возникновения гендерной власти из взаимодействия между мужчинами и женщинами и показать механизм ее воспроизводства с помощью соответствующих институтов гендерной экономики. Для этого, представляется целесообразным использовать поведенческую модель теории власти, разработанную В.В.Дементьевым. Напомним, что им в неоинституциональную модель поведения экономических агентов к трансформационным и трансакционным издержкам были добавлены издержки, связанные с наличием элементов власти в трансакциях между ними: издержки подчинения и издержки отказа. Под первыми понимаются издержки, которые несет управляемый агент при подчинении его ресурсов в пользу субъекта власти, результатом которых является создание полезности для другого агента. Издержки отказа создаются для объекта власти в качестве дополнительных. Он вынужден будет нести их в случае отказа от подчинения своих ресурсов или вследствие использования управляемым агентом собственных ресурсов в ущерб управляющему агенту. В результате изменяются содержание и результаты поведения экономических агентов, которые выражаются: 1) в изменении соотношения издержек и выгод альтернативных вариантов экономического поведения; 2) в изменении мотивации экономического агента к альтернативным вариантам поведения, т.к. одни виды экономического поведения становятся «выгодными» для объекта или субъекта власти, а другие перестают быть эффективными с точки зрения максимизации функции полезности; 3) в изменении распределения ресурсов между сторонами властного отношения, т.е. ресурсы, находящиеся под контролем объекта власти, переходят под контроль ее субъекта, в свою очередь, объект власти может получать доступ к ресурсам ее субъекта; 4) в изменении целей, на достижение которых направлена деятельность экономических агентов; 5) в несбалансированном производстве благ, перепроизводстве одних и недопроизводстве других[3].

В гендерной экономике результатом проявления властных воздействий является наличие гендерной асимметрии во всех сферах жизнедеятельности

[3] Дементьев В.В. Экономика как система власти. Донецк: Изд.: «Каштан», 2003. с. 74-88.

мужчин и женщин, которая изменяет их функции полезности следующим образом: женщины за доступ к ресурсам, которые контролируются мужчинами, несут издержки и предоставляют в обмен мужчинам собственные ресурсы. В итоге мужчины получают в обмен на свои ресурсы больше, чем они «стоят» в условиях отсутствия властных воздействий, т.е. меньше, чем предельные издержки на их создание (т.н. ренту власти). В свою очередь, женщины получают меньше, чем «стоят» их ресурсы в условиях совершенной конкуренции, т.е. меньше стоимости (цены) предельного продукта, созданного этими ресурсами. Так, например, в результате существующей гендерной дискриминации в общественном и репродуктивном секторах экономики рентабельность человеческого капитала женщин, значительно ниже, чем у мужчин.

Основой возникновения властных воздействий, а значит предпосылкой формирования издержек по отношению к объекту власти, на наш взгляд, является гендерная асимметрия в распределении экономических ресурсов. Почему ресурсы мужчин стали ресурсами власти для женщин? Напомним, что ранее у женщин отсутствовали возможности получить интересующие их ресурсы иначе, чем вне обмена и подчинения мужу. Только через мужа женщина могла удовлетворять свои потребности в различных видах ресурсов общества, т.к. другие экономические агенты, обладающие равнозначным ресурсом, отсутствовали. Возможности доступа к некоторым видам ресурсам «без посредников» (мужчин) стали появляться у большинства женщин только в XX в.

Кроме того, необходимо также учитывать, что различен властный потенциал того или иного ресурса. Он зависит от его значимости для экономического агента. Отсюда следует определенная иерархия властных возможностей различных ресурсов (ресурсов власти). Так, потенциал ресурсов власти, которыми обладают женщины значительно ниже (исходя из общественной его оценки), чем потенциал ресурсов власти мужчин. Однако заметим, что, конечно, такая иерархия подвижна и отражает общее состояние условий производства. Изменение этих условий влечет за собой изменение роли и значения различных ресурсов власти. Исходя из этого, в процессе исторического развития изменялись и формы властного воздействия мужчин на женщин. Известно, что вплоть до XX в. основной формой воздействия мужчин на женщин была власть, основанная на насилии. К объекту власти при властном воздействии, основанном на насилии, могут быть использованы формы, как физического принуждения, так и психологического, на основе возможностей проявления которых, формируются издержки отказа для объекта власти. В результате, чтобы не быть «наказанным» (подвергнутым физическим страданиям) объект власти вынужден подчиняться субъекту властных отношений, т.е. «власть представляет собой уже не добровольный обмен ресурсами, а принудительное (под угрозой насилия) перераспределение ресурсов объекта власти в пользу ее субъекта»[4]. Подчеркнем, что данный вид власти, как отмечает Э.Тоффлер, является самым низкокачественным. «Насилие порождает сопротивление. Жертвы и уцелевшие ждут первого удобного случая, чтобы нанести ответный удар. Главная слабость грубой силы кроется в ее абсолютной негибкости. Поэтому, делает вывод Э.Тоффлер, «насилие может быть использовано лишь для наказания»[5]. Неслучайно, в

[4] Дементьев В.В. Экономика как система власти. Донецк: Изд.: «Каштан», 2003. с. 102.
[5] Тоффлер Э. метаморфозы власти. М.: ООО «Издательство АСТ», 2001. с. 37.

процессе общественного развития появляются другие виды властного воздействия на женщин, при которых добровольность обмена также не предполагается. К ним относим, например, контроль над интересами и мотивацией экономической деятельности.

Конечно, мы не остановились на всех возможных направлениях исследования категории власти как предмета гендерной экономики. Среди них остались такие как экстерналии гендерной власти, неэффективность воспроизводства гендерной власти для государства, регионов и семей, институциональная среда гендерной власти и др.

В целом, заметим, что дальнейшее развитие категории власти как предмета гендерной экономики позволит не только восполнить пробел в анализе данной фундаментальной категории, но и значительно обогатит инструментарий экономики власти с учетом современных тенденций развития, одним из постулатов которого, как указывал лауреат Нобелевской премии по экономике А.Сен, должно стать преодоление всех форм несвободы, в т.ч. гендерной, ограничивающих свободное развитие человека[6].

[6] Сен А. Развитие как свобода / Пер. с англ. под ред. Р.М.Нуреева. М.: Новое издательство, 2004. с.16

ФОРМИРОВАНИЕ НОВЫХ ФОРМ СЕТЕВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СОЗДАНИЯ

Баранов А. М.
ГГУ, г. Гомель

Эффективная реструктуризация российской и белорусской экономик требует активного взаимодействия и сотрудничества крупного и малого бизнеса, представителей власти, научно-исследовательских центров, и здесь кластерный подход предоставляет необходимые инструменты и аналитическую методологию.

М. Портер[1] полагает, что в современной экономике, особенно в условиях глобализации, традиционное отраслевое деление утрачивает свою актуальность. На первое место выходят *кластеры* как системы социально-экономических взаимосвязей. В условиях современной информационной экономики теоретико-методологические взгляды на процесс кластеризации претерпевают существенную эволюцию, основные положения которой можно отразить в таблице 1.

Таблица – Генезис определений кластера

Автор/год	Определение
М. Портер	*Кластер* – сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний… а также связанных с их деятельностью организаций, конкурирующих и одновременно ведущих совместную работу
Дж. Симмие, Д. Шеннет	*Инновационный кластер* – большое количество связанных индустриальных и/или сервисных компаний, имеющих высокий уровень сотрудничества через цепь поставок и функционирующих при одинаковых рыночных условиях[2]
Л. Ван ден Берг, Е. Браун	*Кластер* – локализованная сеть специализированных организаций, процессы производства которых тесно связаны через обмен товарами, услугами и/или знанием[3]

Таким образом, можно сделать вывод о том, что *генезис определений кластера* представляет преемственность *ориентации на инновационное развитие и обмен информацией и знаниями.* Проблема создания и развития кластеров является широко изученной в отечественной и зарубежной научной литературе. Тем не менее, никто из экспертов не рассматривает информационные связи субъектов кластера, связанные с реализацией новых возможностей, предоставляемых ИКТ в экономике.

Экстраполируя трансформационные процессы, происходящие под влиянием информационной экономики, на стратегию инновационного кластерного подхода, сформулируем новое понятие – информационный кластер как *внепространственная агрегация субъектов экономики на основе установления информационных каналов связи, предполагающая синергию конкуренции и кооперации.*

---

[1] Портер, М. Конкуренция. М. : Вильямс, 2005. 608 с.

[2] Simmie, J. Innovation in the London Metropolitan Region // Oxford Brookes School of Planning. 1999. № 2.

[3] Berg, L. Growth Clusters in European Cities: An Integral Approach // Urban Studies. 2007. № 38. P.186–206.

Субъекты информационного кластера связаны вертикальными и горизонтальными информационными каналами. Между крупными фирмами и их поставщиками, участниками кластера, устанавливаются стабильные экономические связи, позволяющие повысить эффективность доступа как к материальным, так и к информационным ресурсам (за счёт формирования информационных каналов по системе business-to-business). Научно-исследовательский центр создаёт необходимую научно-технологическую базу (технология, информационные продукты, методы повышения эффективности производства и пр.). В НИЦ также занимаются повышением квалификации необходимых специалистов по системе дистанционного ИТ-обучения, позволяющей обеспечить эффект общения между преподавателем и обучаемым в реальном времени (независимо от того, на каком расстоянии они находятся друг от друга). С помощью систем телеработы (telework) у предприятий кластера появляется возможность привлечения дополнительных квалифицированных трудовых ресурсов. Крупные фирмы отдают большую часть бизнес-процессов и производственных функций мелким субподрядчикам на аутсорсинг. Это даёт возможность сконцентрировать усилия персонала на решении основных задач, а выполнением вспомогательных функций, таких как доставка, бухгалтерский учёт и пр., занимаются специалисты вне компании. Благодаря использованию ИКТ крупные фирмы могут наблюдать за выполнением субподрядчиками бизнес-операций в реальном времени и осуществлять контроль и аудит подотчётных мелких фирм, при этом их территориальная удалённость перестаёт быть непреодолимым барьером для контактов.

Разработанная схема структуры информационного кластера представлена на рисунке.

Эффективность затрат *на организационно-техническую структуру* информационного кластера предлагается рассчитывать следующим образом:

$$E_z = \sum_{i=1}^{N} (S_i - C_i - (Z_i + P_i)) \frac{1}{(1+r)^{i-ip}}, \quad (1)$$

где S_i – стоимостная оценка результата внедрения ИКТ;

C_i – дополнительные эксплуатационные издержки при внедрении ИКТ в i-м периоде;

Z_i – затраты на техническое обеспечение в i-м периоде;

P_i – затраты на программное обеспечение в i-м периоде;

N – число расчётных периодов;

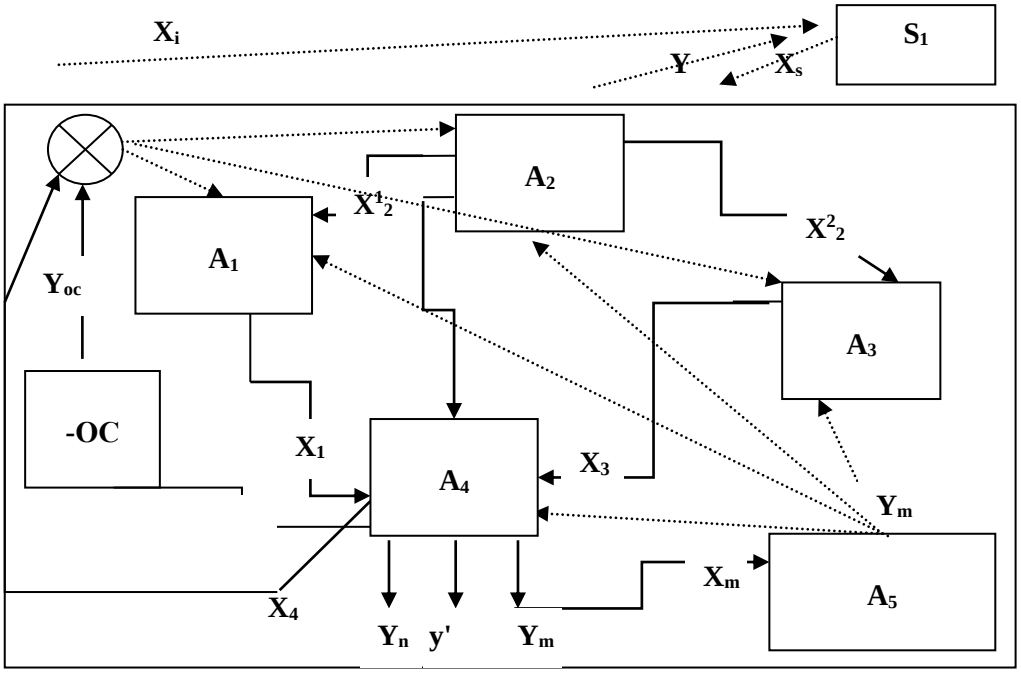
ip – номер периода получения результатов от использования ИКТ;

r – расчётная процентная ставка.

Если $E_z > 0$, инвестиции в ИКТ целесообразны, если $E_z < 0$ – проект будет убыточным.

Географическая концентрация компаний была центральной кластерной идеей с самого начала. Ещё А. Маршалл сформулировал так называемые «жёсткие аспекты» получения выгоды от совместного расположения компаний в определённой местности. С нашей позиции[4], *информационная экономика позволяет пересмотреть данный постулат.*

[4] Сорвиров, Б. В., Баранов А. М. Формирование и развитие информационных форм кластерного взаимодействия в современной экономике / Б. В. Сорвиров, А. М. Баранов // Механізм регулювання економіки. 2009. № 2. С. 182–196.



A_1 – поставщики; X_1 – сырьё, оборудование и пр.; A_2 – НИЦ; X^1_2 , X^2_2, X^3_2 – E-learning, инновации; A_3 – субподрядчики; X_3 – аутсорсинговые бизнес-процессы (дизайн, маркетинг, тестирование, дистрибьюция и т. д.); A_4 – крупные предприятия; Y_n, Y_{n+1}, – выходные переменные крупных фирм (количество выпущенной продукции, производительность, стоимость и т. д.); Y_m – денежные потоки; X_4 – телеработники крупного предприятия; A_5 – венчурный фонд; S_1 – система управления (государственного регулирования); X_i – входная информация; X_s – совокупность управляющих воздействий; *-OC* – система отрицательной обратной связи с потребителями.

Рисунок – Схема взаимодействия систем информационного кластера

Сформулируем основания для подобного утверждения:

- инфосетевой сектор экономики использует информационное пространство как фактор производства, поэтому необходимость использования уникальных природных ресурсов и местных активов в исключительно информационном пространстве отпадает;
- экономика масштаба и границ («economies of scale and scope» у А. Маршалла), оптимизированная ограниченным количеством предприятий эффективного размера, теряет свою актуальность из-за сетевого принципа необходимости вовлечения как можно большего количества участников в информационную среду и фактора сохранения гибкости даже крупных компаний вследствие эффективной политики аутсорсинга;
- специализация поставщиков по факторным рынкам может осуществляться внутри информационной сети более эффективно, чем внутри отдельной области/региона, поскольку происходит выход на международный рынок труда, капитала, технологических ресурсов;
- информационный кластер действует на глобальном уровне, выполнение НИОКР под заказ и коммерциализация результатов происходит очень быстро и на международном уровне, что приводит к межнациональному развитию науки;
- создание технопарковых структур по принципу моноэкономики, когда в регионе, ориентированном на сельскохозяйственное развитие создается кластер, разрабатывающий технологии агропромышленного развития неприемлемо, поскольку знания должны создаваться там, где есть научный потенциал – в центральных НИИ и вузах страны.

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ КАПИТАЛИСТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ В РОССИИ

Бархатов В.И., д.э.н.,
Бархатов И.В., к.э.н.,
Кондратьев Н.И., к.э.н.
ЧелГУ, г. Челябинск

В экономической литературе до сих пор продолжается дискуссия по проблемам общественной формы способа производства. В процессе приватизации государственной собственности возникла многосубъектная собственность с преобладанием частной собственности. Возникли новые персонифицированные фигуры в экономике, в том числе и новые капиталисты, которые лично или совместно с другими обладателями прав собственности на средства производства организуют процесс производства с целью получения предпринимательского дохода. Вся совокупность субъектов, независимо от отрасли производства ведущая деятельность по организации производства на основе писанных и неписанных законов капитализма, может быть отнесена к числу капиталистов., В России возник новый уклад экономики, который определяет тенденции развития российской экономики, задавая ее основные параметры и формируя новые экономические стимулы для экономических агентов, участвующих в данном процессе.

Научное определение капитализма как общества предполагает, что он основывается на способе производства, где основная масса товаров и услуг производится фирмами, которые принадлежат субъектам на праве частной собственности, которые на основе найма рабочей силы и привлечения средств труда, осуществляют производство и продажу товаров на рынке с целью наживы.

В процессе эволюции, берущей начало с 90-х годов прошлого столетия, произошло законодательное закрепление частной собственности на средства производства. Частная собственность в определенной мере защищается государством, и государство, как субъект права, провозглашает незыблемость частной собственности. Капиталистические формы существуют наравне с другими способами организации производства, однако они являются преобладающими, а воздействие на экономику со стороны государства должно быть сведено к минимуму. Дискуссионной проблемой остается природа, эволюция и перспективы развития капитализма в России. В 19 веке в России возникли и получили широкую популярность теории, согласно которым капитализм может развиваться в уродливых формах. Ленинская концепция развития капитализма в России, напротив, доказывает, что капитализм возможен и он несет в себе прогрессивные тенденции, связанные, прежде всего, с созданием многочисленного и организованного рабочего класса.

Начатые в 90-е годы реформы столкнулись с теми же проблемами, что и при переходе от капитализма к социализму в начале века. Ни технологический способ производства, ни существующие институты не учитывались при осуществляемом механистическом изменении доминирующей формы собственности. Радикально осуществленный, подобный переход неизбежно приводит к социальным жертвам. Одновременно с формальной заменой форм собственности происходит изменение формы хозяйствования, возникают формальные "субъекты, которым присуща поведенческая функция прошедшей эпохи, и возникает противоречие между формально возникшими частными собственниками и теми, кто по разным причинам ими не стал. возникает ситуация, когда одни

субъекты, абсолютизируя частный интерес, стремятся сконцентрировать в своих руках еще недавно всенародную собственность, а другие, еще недавно имеющие формальное право собственности на все национальное богатство страны и стабильный доход, скатываются на грань нищеты и ведут борьбу за выживание.

Таким образом, в процессе реформ в современной России возник капитализм со всеми формальными признаками: во-первых, возникла и укоренилась частная собственность, во-вторых, основная часть населения занята на частных предприятиях, в-третьих, создается инфраструктура, поддерживающая институты частной собственности.

На этапе «дикой приватизации» в России возник новый капиталистический класс, состоящий из: 1) представителей «красных директоров», которые в ходе приватизации и последующего перераспределения собственности превратились в мажоритарных собственников, 2) бывших подпольных предпринимателей, обогатившихся еще при социализме, и использовавших свои состояния для приобретения контрольных пакетов акций крупных предприятий, 3) владельцев состояний, полученных благодаря спекулятивным операциям с валютой, игре на разнице внутренних и внешних трварньрс. цен, 4) банкиры, создавшие и возглавившие частные коммерческие банки, аккумулировавшие денежную выручку, сгенерированную в промышленности и торговле. Возникший новый субъект - капиталист, - освободил себя от многих обязанностей, присущих прежнему доминирующему собственнику (государству); во-первых, от воспроизводства работника, сведя заработную плату к минимально возможной для жизни., и исключив интерес к труду у работника полностью; во-вторых, от воспроизводства средств производства, когда готовый продукт получался за счет эксплуатации существующего экономического потенциала, без инвестиций в его поддержание и расширение. Специфика российского капитализма такова, что в нем переплетаются черты олигархического, государственного, «кланового» капитализма. В современных условиях; развитие капитализма приобретает новые черты, так, статус олигарха приобретают зарубежные транснациональные корпорации, возникают новые очаги экономической власти, требующие адекватной реакции со стороны государства. Также следует отметить сырьевую зависимость российской экономики как неизбежный результат засилья олигархических групп и структурных переходов в экономике, и отсутствие внутренних стимулов; у современных финансово-промышленных групп к модернизации технологического способа производства. Паразитизм, корни которого кроются в «дармовой» приватизации, рейдерстве или перепродаже сырья, стал одной из наиболее, «глубоких» институциональных ловушек, в которые попала российская экономика, следствием чего стало отсутствие инвестиций в ключевые отрасли национальной экономики. В настоящее время основным инвестором осталось государство, занимающееся либо «тушением пожаров», либо выступающее гарантом сохранения занятости. В процессе перехода к капитализму в экономике России возникла экономическая система с высокой степенью энтропии и запредельным уровнем трансакционных издержек. Такая экономическая система лишена будущего, так как ее траектория далека от прогрессивных тенденций развития. Препятствуют эффективному развитию и институциональные черты возникшего капитализма, как то: монополизм и отсутствие конкуренции, доминирующая роль в экономике финансово-промышленных, групп, слабая банковская система, сращивание государства с олигархией, высокая доля теневого сектора. Это, в свою

очередь, порождает определенные закономерности в поведении экономических агентов.

Таким образом, современная российская экономика оценивается в научной литературе разными авторами по-разному: говорят об олигархическом капитализме, и о государственном капитализме, и о «клановом» капитализме. 'Такой плюрализм свидетельствует как о незавершенности трансформационных процессов, происходящих в российской экономике, так и об отсутствии принимаемой большинством экономического сообщества теоретического обоснования российской модели экономики. Поэтому вопрос об особенностях развития капитализма в России, его генезисе, противоречиях, перспективах и возможностях регулирования является актуальным для подробного анализа методами экономической теории.

В результате массовой приватизации и последующих ее этапов перераспределение прав собственности в России не дало в результате ответа на вопрос об эффективном собственнике. Существовавшее в советской экономике противоречие между формами собственности и формами присвоения дохода не разрешилось, а приобрело новую форму, Эволюционно из этапа «первоначального накопления капитала» российская экономика перешла к этапу олигархического капитализма, имеющего большинство формальных атрибутов рыночной экономики: законодательную базу, поддерживающую конкуренцию и развитие новых институтов (акционерных обществ и обществ с ограниченной ответственностью, ценные бумаги и т.п.), фондовый рынок, многосубъектную экономику. Однако эти «атрибуты» не исполняли свои функции в полном объеме, создавая возможности для злоупотреблений, вследствие чего в экономике возникли персонифицированные центры власти и группы влияния, монополизирующие рынки. В результате это привело к существенным диспропорциям в распределении национального; богатства, усилению социального неравенства и фактически потери экономикой управляемости из-за недейственности стандартных механизмов государственного регулирования, рассчитанных на рыночную экономику западного типа.

В то же время усиление активной роли государства в российской экономике, связанное не только с экономическим кризисом 2008-09 года, но и со стремлением государства сохранить контроль над стратегически важными активами для обеспечения интересов национальной безопасности, не способствует росту эффективности материального производства, а усугубляет процессы бюрократизации и увеличивает масштабы коррупции. Таким образом, ответ на вопрос об эффективной модели капитализма для России не дан.

На наш взгляд, необходимо сформировать национальную модель экономики, «российского» капитализма, исходя из синтеза интересов государства, как традиционно сильного субъекта, и сформировавшегося частного капитала как источника инновационной предпринимательской активности. Для этого необходимо гарантировать исполнение «правил игры» всеми экономическими субъектами, равно и государствам, и олигархами, и рядовыми гражданами, и постепенно совершенствовать эти правила, отвечая на вызовы времени и ответную реакцию со стороны монополизировавших рынки олигархических структур. Государство должно быть в первую очередь гарантом экономических прав и свобод всех участвующих в экономических взаимодействиях субъектов, для чего необходима полномасштабная ревизия исполнения «правил игры» чиновниками всех уровней в части их независимости от бизнеса.

ТРУДОВОЙ ПОТЕНЦИАЛ ЧЕЛОВЕКА

Белкин В.Н., д.э.н.,
Белкина Н.А., д.э.н.
ЧФ ИЭ УрО РАН, г. Челябинск

Анализ многочисленных определений человеческого капитала показывает, что в конечном итоге все сводится к способности человека работать. Обычно в состав человеческого капитала вводят: знания, умения, врожденные способности, опыт, творческий потенциал, здоровье и т.п. Но все это вместе и определяет способность человека к труду. Эту способность К. Маркс назвал рабочей силой человека. Таким образом, у подавляющего большинства зарубежных и отечественных исследователей человеческого капитала фактически речь идет о рабочей силе человека. В этом отношении экономическая наука не сделала ни шага вперед по сравнению с К. Марксом. Вся новизна состоит лишь в том, что вместо ясного, обобщенного понятия «рабочая сила человека» предлагается ее отдельные свойства, факторы и т.д.

В теории человеческого капитала главным является положение, согласно которому самым ценным его свойством является способность приносить доход Исходя из изложенного, можно следующим образом определить понятие «человеческий капитал». Человеческий капитал –это рабочая сила человека рассматриваемая в качестве источника дохода. По существу мы считаем, что рабочая сила - это трудовой потенциал человека. Далеко не все способности человека используются в процессе труда, поэтому неправомерно относить их к рабочей силе, трудовому потенциалу, человеческому капиталу. Трудовой потенциал, как составная часть входит в структуру более сложного понятия – «личностный потенциал человека». Он активно используется в трудовой сфере. Именно он позволяет «человеку» стать «работником», вступить в процесс труда и социальные отношения с другими работниками, организацией, ее структурными подразделениями и т.д. Однако весь ли личностный потенциал работника задействован? Все ли способности работника нужны организации?

Практика дает отрицательный ответ на эти вопросы. Широко распространенное в литературе суждение, что все способности работника превращаются в человеческий капитал и активно используются в рабочее время, вызывает большие сомнения.

Трудовой потенциал формируется на основе природных данных (способностей), образования, воспитания, жизненного опыта и может быть использован в труде. Таким образом, трудовой потенциал человека – это часть личностного потенциала, которая может быть использована в труде. И когда эта часть трудового потенциала начинает приносить доход, потенциал становится человеческим капиталом. Следовательно, человеческий капитал – это реализуемый трудовой потенциал работника, приносящий доход. Таким образом, в ряду экономических понятий человеческий капитал является одним из самых сложных.

Соотношение понятий «человеческий капитал», «трудовой потенциал» и «личностный потенциал» представлено на рисунке 1.

Формирование и развитие трудового потенциала проходят несколько этапов:

1этап: дотрудовой период. В дотрудовом периоде формируется и увеличивается личностный, в том числе трудовой потенциал. Все инвестиции

в человека в дотрудовом периоде являются инвестициями в личностный потенциал и в его составе в трудовой потенциал, а не в человеческий капитал, как принято считать.

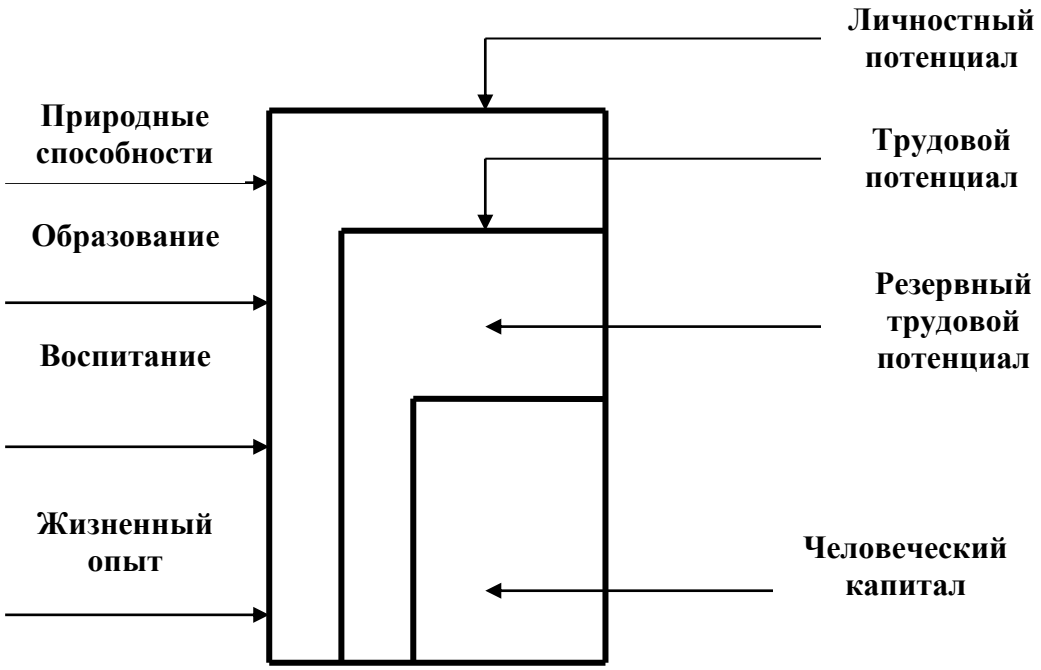


Рисунок 1 - Структура личностного потенциала работника

2 этап: трудовой период. В этот период часть трудового потенциала реализуется и трансформируется в человеческий капитал, а та часть трудового потенциала, которая не вошла в человеческий капитал**,** является резервным трудовым потенциалом.

3 этап: послетрудовой период. В этот период трудовой потенциал используется в подсобном и домашнем хозяйстве, в садоводстве, в любительских занятиях и т.п. В этот период происходит угасание трудового потенциала.

Этапы развития трудового потенциала формируют жизненный цикл трудового потенциала (рис. 2).

Понятие «резервный трудовой потенциал» имеет глубокий экономический смысл. Практически в каждой организации протекают такие процессы как оппортунизм, колебания трудовой активности, текучесть кадров, демотивация персонала и т.д.. Все эти процессы не позволяют эффективно использовать имеющийся в организации трудовой потенциал персонала. Это происходит по различным причинам, но чаще всего по причине рассогласования системы мотивов труда персонала и системы стимулов труда организации. В результате недоиспользования трудового потенциала персонала теряют все: и организация, и персонал, и государство и общество в целом. Для решения этой проблемы необходимо ее обозначить и проанализировать те условия, которые на нее влияют. Задача состоит в том, чтобы превратить резервный трудовой потенциал в человеческий капитал. По нашему мнению, резервный трудовой потенциал – это неиспользуемая в труде в трудовой период жизненного цикла человека часть трудового потенциала, которая может быть вовлечена в трудовой процесс при определенных условиях.

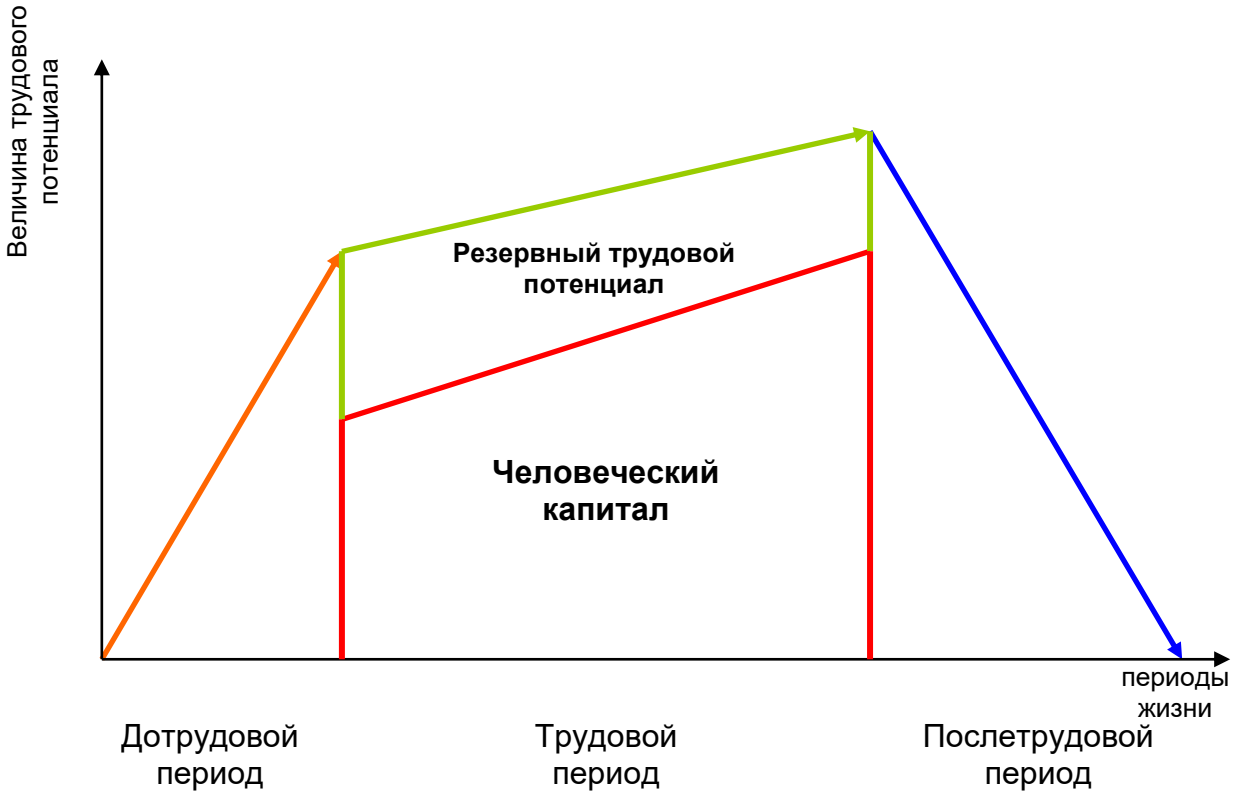


Рисунок 2 - Жизненный цикл трудового потенциала

ЯВЛЯЕТСЯ ЛИ ИНФОРМАЦИЯ ФАКТОРОМ ПРОИЗВОДСТВА?

Берсенёв В.Л., д.и.н.
ИЭ УрО РАН, г. Екатеринбург

Информация – понятие достаточно широкое и ёмкое одновременно. Если исходить из латинской первоосновы (informare – изображать, составлять понятие о чём-либо), то под ней следует понимать любые сведения о чём бы то ни было. С усложнением общественных отношений, в рамках которых информация циркулирует как неотъемлемый элемент социальных связей, данная категория обретала всё новое и новое содержание. В частности, в «Современном словаре иностранных слов» информация трактуется как:

1) сообщение о чём-либо;

2) сведения, являющиеся объектом хранения, переработки и передачи;

3) в математике, кибернетике – количественная мера устранения неопределённости (энтропии).

Между тем, информация как экономическая категория длительное время не рассматривалась как самостоятельное явление, представая, в лучшем случае, в качестве спорного элемента системы факторов производства.

Ж.Б. Сэй, закладывая основы теории факторов производства, как известно, в качестве таковых выделял три: труд, капитал и землю (в версии, приближенной к оригиналу, его утверждение звучит следующим образом:

«…промышленность, капиталы и природные факторы способствуют – каждый в своей области – производству»). Поскольку фактор – это движущая сила или причина какого-либо процесса (явления), то с начала XIX века под факторами производства понимаются ресурсы, от которых в определяющей степени зависят количество и объём выпускаемой продукции. Классическая триада, предложенная Ж.Б. Сэем в «Трактате по политической экономии» (1803), вполне соответствует данному определению и могла бы иметь исчерпывающий характер, если бы не навязчивое желание последующих известных экономистов-теоретиков дополнительно усложнить общую схему факторов производства.

Если в политической экономии марксизма факторы производства хотя и обретают новое звучание (рабочая сила, предметы труда, средства труда), но их число остаётся неизменным, то уже в процессе формирования ранней неоклассической экономической теории на рубеже XIX-XX веков наблюдаются попытки выделить новые виды ресурсов, играющих свою обособленную роль в выпуске продукции.

Основоположник современной economics, А. Маршалл в числе первых выделил четвёртый фактор производства – организацию. Книга IV главного его труда «Принципы экономической науки» (1890) так и называлась «Факторы производства земля, труд, капитал и организация». В рамках организации как некоего общего понятия А. Маршалл выделял предпринимательские способности: «Когда высокоодарённый человек однажды оказывается во главе самостоятельного предприятия, независимо от того, каким путём он этого достиг, он при благоприятных обстоятельствах вскоре сумеет продемонстрировать такие убедительные доказательства своей способности выгодно распоряжаться капиталом, которые позволят ему тем или иным способом получать почти любую ссуду, какая ему потребуется. Извлекая высокие прибыли, он увеличивает собственный капитал, а этот принадлежащий ему лично добавочный капитал служит материальной гарантией для новых займов, причём тот факт, что он всего добился сам, склоняет кредиторов соблюдать меньшую строгость в требованиях надёжных гарантий для предоставляемых займов».

Тем самым А. Маршалл фактически снимает известное противоречие, содержащееся в учении А. Смита о капитале и прибыли. С одной стороны, в «Исследовании о природе и причинах богатства народов» (1776) утверждается, что величина прибыли зависит от вложенного капитала, с другой – А. Смит рассматривает прибыль и как вознаграждение за предпринимательский риск, и как своего рода заработную плату за управление предприятием, устанавливаемую «совсем на иных началах». Если рассматривать талант предпринимателя в качестве особого условия получения прибыли, его вознаграждение становится платой не за капитал, а за этот особый фактор производства.

В настоящее время данное положение воспринимается как должное, и под предпринимательскими способностями предлагается понимать свойства человека и реальное их проявление, заключающиеся в профессионализме, умении, мобильности, предприимчивости, инициативе.

Вместе с тем у А. Маршалла также встречается своё противоречие, когда он обрисовывает общую схему факторов производства. В главе I книги IV «Принципов экономической науки» он первоначально рассматривает организацию как составную часть капитала и только несколько позже выделяет

её в качестве самостоятельного фактора производства. Однако наряду с этим он в качестве части капитала выделяет и знание – «наш самый мощный двигатель производства. Оно позволяет нам подчинять себе природу и заставлять её силы удовлетворять наши потребности. Организация содействует знанию…».

В данном случае А. Маршалл во многом повторяет мысль Ж.Б. Сэя, который, хотя и не выделял знание в качестве отдельного фактора, утверждал, что любое производство требует выполнения трёх типов действий, включая:

- исследования, направленные на познание законов природы, что является прерогативой учёного;
- использование знаний для разработки полезного продукта, что является делом предпринимателя;
- осуществление производства под руководством двух вышеупомянутых лиц, что является функцией рабочего.

Иными словами, знание является условием управления производством, в рамках которого реализуются предпринимательские способности. В «Википедии» этот тезис доведён до логического конца, и в числе факторов производства, помимо классической триады, выделяются:

- предпринимательский талант, или предпринимательские способности;
- информация; специфической формой информации является технология;
- знания, или управленческие способности.

В данном случае наблюдается смешивание понятий, достаточно типичное для многих электронных источников информации, в том числе и претендующих на энциклопедический характер. Это невольно признают и авторы статьи «Факторы производства» в «Википедии», утверждая, что, с одной стороны, обладание достоверной информацией является необходимым условием для решения проблем, однако, с другой стороны, даже полная информация не является гарантией успеха, поскольку требуются знания, то есть умение использовать полученные сведения для принятия наилучшего в сложившихся обстоятельствах решения. Наконец, вся схема замыкается на квалифицированные кадры не только в сфере управления, по и продажи, обслуживания покупателей и технического обслуживания товара как носителей ресурса «знание».

Не менее значим вопрос о соотношении категорий «информация» и «знания». Если исходить из версии, предложенной «Википедией», знания – это особый ресурс, то есть умение использовать информацию по назначению. Однако ещё А. Смит относил приобретённые и полезные свойства членов общества к основному капиталу, а А. Маршалл сто с лишним лет спустя только повторил эту мысль. Информация же, в отличие от знания, то есть умений и навыков, не персонифицируется в каждом конкретном из носителей и может существовать как объективная реальность, пока не будет востребована потребителями, число которых неограниченно.

Попытка проанализировать эту логическую конструкцию порождает вопрос, а могут ли информация и знания (либо информация = знания) выступать в качестве факторов производства, если они сами являются продуктом человеческого труда и вне человека как носителя не представляют никакой ценности? Здесь можно возразить, что и средства производства как форма проявления капитала тоже создаются конкретным трудом. Однако капитал – это в первую очередь общественное отношение, придающее машинам, механизмам и т.д. потребительскую ценность как инструментам

создания прибыли. Вне этого отношения станок будет интересовать потребителя скорее как набор металлических изделий, которые можно реализовать в пункте приёма вторичного сырья. Информация в системе общественных отношений по поводу производства и присвоения благ не играет той же роли, что и капитал, равно как и труд и земля. Её наличие или отсутствие имеет значение для принятия управленческих решений, но не для процесса производства в целом. К. Эрроу даже специально подчёркивает, что информация «далеко не всегда приносит прибыль её владельцу».

В связи с этим трудно согласиться с утверждением, что «информация превратилась в ведущий предмет и средство труда, она овеществлена во всех факторах и продуктах общественного производства в силу этого она выступает как составная часть ВВП, интегрируется со всеми другими экономическими ресурсами, определяет эффективность всех остальных факторов и само существование различных производств и видов бизнеса». Иными словами, информация выступает в качестве фактора не производства, а управления. Сюда же можно отнести и знания, и предпринимательские способности, отведя роль факторов производства исключительно классической триаде, предложенной Ж.Б. Сэем.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ИССЛЕДОВАНИЮ УСЛУГИ КАК ЕСТЕСТВЕННО ВЫРОСШЕГО И ИСТОРИЧЕСКИ СФОРМИРОВАВШЕГОСЯ ФЕНОМЕНА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЖИЗНИ ОБЩЕСТВА

Голомолзина Н.В.
УГАХА, г. Екатеринбург

Основатель логики Аристотель в качестве наиболее общих понятий указывал материю и форму, которые представляют собой две взаимодействующие противоположности. По мнению автора, этот методологический принцип (материалистического монизма) может быть использован как базовое руководящее указание для построения системы категорий с перспективой их дальнейшего развития, включающего использование таких методологических принципов, как восхождения от абстрактного к конкретному, диалектического развития, единства исторического и логического**.** На основании указанных принципов определим услугу в качестве объекта и предмета экономической теории.

Нередко такой анализ начинается с разграничения товара и услуги. В этом есть рациональное зерно, но правильнее указывать на различие вещи и услуги. Вещь, как частица объективной реальности, существует вне и независимо от субъекта познания. С этой точки зрения к вещам могут относиться все природные объекты и такие факторы производства, как труд, капитал, продукты трудовой деятельности людей. Услуга не существует вне субъективного восприятия человеком полезного эффекта от действия вещей или чьей-либо деятельности. Поэтому об услуге говорят как о невещественном феномене.

Соглашаясь с этой точкой зрения, нам хотелось бы подчеркнуть, что услуга и благо, экономическая услуга и экономическое благо (товар) не существуют отдельно друг от друга. Благо, кроме полезного эффекта, присваиваемого тем или иным индивидом, имеет другие характеристики,

относящиеся, например, к его материальному содержанию или к еще не познанным полезным свойствам. Товар – ограниченное, или экономическое благо. Оно всегда находится в чьей-то собственности, что и составляет его особенное, исторически возникающее полезное свойство. Отсюда мы можем построить структурно-логическую схему, выражающую различные аспекты авторского определения услуги[1] (таблица 1).

Превращение вещей или услуг в товары делает все их косвенными, или экономическими, благами, по крайней мере, на то время, пока они находятся в сфере обращения. Таким образом, мы имеем дело с двояким бытием вещей и услуг:

1) в случае, когда они используются по естественному назначению, мы можем назвать их естественно выросшими благами и услугами;

2) общественное, экономическое использование благ и услуг превращает их в экономические, или редкие, блага и услуги.

3) Объектом экономической теории мы считаем двуединое существование вещей (благ в их материально-вещественной форме как объектов собственности (товаров)) и услуг как способа извлечения полезных свойств блага. Рассматривая услуги как специфический объект экономического исследования, мы можем говорить об экономической теории услуг.

Таблица 1 – Определение услуги как объекта и предмета экономического исследования

Родовое определение предмета	Материальный объект (материя)	Специфический предмет (форма)	Специфический объект (единство формы и содержания)
Услуга вообще как извлекаемая человеком полезность вещи	Естественно-выросшая услуга как полезность, связанная с натуральными свойствами вещей (включая природные качества людей и их деятельности)	Экономическая услуга как полезность, извлекаемая из экономического блага (товара)	Общественно полезная услуга (общественная полезность) в системе натурального, рыночного, планового хозяйства

Предмет экономической теории услуг – исторически изменяющийся общественный характер услуги как способа извлечения полезного эффекта из экономического блага.

Можно выделить, по крайней мере, две основные исторические формы существования услуг: естественно выросшие и экономические. По нашему мнению, естественно выросшая услуга – это полезное свойство вещи или человеческой деятельности (труда), которое человек извлекает, вступая с другими людьми в личностные («неэкономические») отношения; экономическая услуга – это полезное свойство вещи или человеческой деятельности (труда), которое человек извлекает, используя их как экономическое благо, т.е. вступая в экономические отношения с другими собственниками предметов потребления и факторов производства.

[1] В современной экономической литературе принято говорить об услугах земли, труда, капитала, активов, потребительских товаров длительного пользования.

Характеристику базовых экономических понятий мы заимствуем из работ, в которых дается определение основных свойств объекта и предмета экономической теории. В процессе построения системы категорий нами использованы методологические принципы материалистического монизма, диалектического развития, восхождения от абстрактного к конкретному как движения от бытия к сущности, затем явлению и действительности. Указанные методологические принципы позволяют установить субординацию и координацию базовых экономических понятий не только по онтологической, но и по логической координатам (с учетом их исторического развития) (таблица 2).

Таблица 2 – Базовые экономические категории

Онтология / *Логика*	*Родовой признак*	*Материя*	*Форма*	*Единство формы и содержания*
Бытие	Потребность	Благо	Экономическая потребность	Экономическое благо
Конструкт				Принцип максимизации (экономический принцип)
Сущность	Выбор	Ограниченность ресурсов	Альтернативное использование ресурсов	Реальный доход (чистая выгода)

Проведенный анализ экономической мысли, касающейся услуг, показывает единое ядро экономической мысли: услуга рассматривается как всеобщее свойство экономической деятельности, как полезное действие ресурса, продукта или труда. Анализ позволяет взглянуть на развитие истории и теории услуг с единых методологических позиций, структурирующих *экономическую теорию услуг*.

Исходя из полученных результатов мы можем выстроить систему категорий, объединяющую базовые экономические понятия современной (неоклассической) экономической теории и понятия, характеризующие объект и предмет экономической теории услуг (таблица 3).

Таблица 3 – Система базовых категорий экономической теории услуг

Онтология / *Логика*	*Родовой признак (родовое определение предмета)*	*Материя (материальный объект)*	*Форма (специфический предмет)*	*Единство формы и содержания (специфический объект)*
Бытие	Потребность	Благо	Экономическая потребность	Экономическое благо
Конструкт				Принцип максимизации (экономический принцип)
Сущность	Выбор	Ограниченность ресурсов	Альтернативное использование ресурсов	Реальный доход (чистая выгода)
Конструкт	Разделение труда			

Явление	Услуга вообще как извлекаемая человеком полезность вещи	Естественно выросшая услуга как полезность, связанная с натуральными свойст-вами вещей (включая приро-дные качества лю-дей и их деятель-ности)	Экономическая услуга как полезность, извлекаемая из экономического блага (товара)	Общественно полезная услуга (общественная полезность) в системе натурального, рыночного, планового хозяйства
Конструкт				Система прав собственности
Действи-тельность	«Понятие, ориентированное на потенциал», т.е. готовность предоставления услуги, удовлетворяющей ту или иную потребность клиента	Результатом услуги является трансформация вещных, энергетических, информационных или иных свойств объектов, выполняемая с целью удовлетворения качественно определенной потребности клиента, т.е. на заказ	Услуга – изменение состояния лица или товара, принадлежащего какой-либо экономической единице, происходящее в результате деятельности другой экономической единицы с предварительного согласия первой, зафиксирован-ного на информационном носителе	Услуга – любая деятельность, осуществляемая по взаимному согласию сторон, приводящая к возникновению (трансакция) или закреплению прав собственности на трансформируемый объект

ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ ПИРАМИДА ИНДУСТРИАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА И ПЕРСПЕКТИВЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ

Ефимчук И.В., д.э.н.
ННГУ,г.Нижний Новгород

Приближение индустриального хозяйства к пределам роста формирует глобальную технологическую пирамиду, которая фиксирует сложившееся в мировой экономике разделение труда.

Идея технологической пирамиды базируется на трех предпосылках:

- модели циклической динамики В. Пантина;
- теории технологических укладов;
- мир-системной концепции Валлерстайна.

В основу модели В. Пантина положены два условия:

1) Долгосрочные циклы объединены по два; каждый «укрупненный» цикл состоит из 4-х фаз, совпадающих с понижательными и повышательными волнами кондратьевского цикла: структурный кризис (СК) и технологический переворот (ТП); великие потрясения (ВП) и революция международного рынка (РМР).

2) Каждый следующий «сдвоенный» цикл короче предыдущего на 24 года.

Модель В. Пантина включает три триады циклов: с 529 до 1249 гг., с 1249 по 1753 и с 1753 по 2041 гг. Последняя триада охватывает период существования индустриального хозяйства от зарождения до окончательного

исчерпания потенциала саморазвития. Фазы заключительного цикла триады: 1969-1981 – СК, 1981-2005 – ТП, 2005-2017 – ВП, 2017-2041 – РМР.

В основе «сдвоенного» цикла лежит единая энергетическая и технологическая парадигма. Каждая парадигма реализуется через последовательную смену двух технологических укладов (ТУ). В течение первого в основном происходит обновление инвестиционных товаров, во время второго уклада новые технологии используются при производстве потребительских благ. Одновременно соблюдается еще одна закономерность: сначала воплощаются в жизнь более простые для разработки и применения фундаментальные открытия, которые завоевывают ядро мир-системы. Затем основанные на них промышленные технологии частично вытесняются на полупериферию, освобождая место для новой волны научно-технического прогресса, основанной на более сложных и тонких свойствах материи. Такой подход соответствует теории технологических укладов, утвердившейся в экономической науке.

В качестве гипотезы можно предложить следующее обоснование трехступенчатой концепции технологических парадигм. Первая основана на автономном функционировании технических устройств (станков, машин, инструмента и т.п.). Вторая – на механическом сопряжении, интеграции технических средств, доведенном до логического конца в конвейерном производстве. В этот же период одной из основных отраслей индустрии становится химическая промышленность, в которой механическая интеграция производственных процессов осуществляется с помощью сложной сети трубопроводов. Сутью третьей технологической парадигмы является комплексная интеграция производственных процессов, машин и механизмов на основе информационных технологий.

Индустриальное хозяйство для своего нормального функционирования должно включать в себя все три технологические парадигмы. В пространстве они распределяются в соответствии с концепцией Валлерстайна: первая парадигма (1 и 2 ТУ) располагается на периферии мирового хозяйства, вторая (3 и 4 ТУ) – в регионах полупериферии, третья (5 и 6 ТУ) – в ядре мир-системы. На территории любого государства представлены все три уровня технологической пирамиды (даже в США есть депрессивные анклавы). Чем выше уровень развития страны, тем больше на ее территории сосредоточено производств, основанных на третьей технологической парадигме и наоборот.

К 70-м годам XX века Советский Союз в мировой иерархии производителей поднялся на средний уровень технологической пирамиды, соответствующий 3 и 4 ТУ. Переход к следующей технологической парадигме намечался в ходе перестройки, но был прерван шоковой терапией радикальных экономических реформ. Современная Россия потеряла значительную часть производств, относящихся ко 2-й парадигме, и оказалась «выдавленной» к самому подножию пирамиды, на уровень 1-й парадигмы. Технологии более высоких уровней остались, но их мало, они фрагментарны и в большинстве своем неконкурентоспособны.

В ходе современного экономического кризиса лидеры должны перейти к 6 ТУ и завершить построение индустриальной технологической пирамиды. Третья технологическая парадигма, формирующаяся в мировом хозяйстве в период с 1969 по 2041 годы, включает те технологии, а также сферы материального и нематериального производства, которые в современной науке принято называть постиндустриальными(таблица).

Таблица - Основные характеристики технологических парадигм индустриального хозяйства

		1-я технологическая парадигма (1 и 2 уклад)	2-я технологическая парадигма (3 и 4 уклад)	3-я технологическая парадигма (5 и 6 уклад)
Принципы организации технологических процессов		Автономное функционирование технических средств	Механическое сопряжение технических средств	Информационная интеграция технических средств
Базовый первичный энергоноситель		Уголь	Нефть	Газ
Основной вид энергии, выполняющей работу	Стационарные установки	Энергия пара	Электроэнергия	Электроэнергия
	Передвижные установки	Энергия пара	Энергия паров нефтепродуктов Электроэнергия (ж/д транспорт).	Электроэнергия*
Производство средств производства		Станкостроение. Присутствует во всех технологических укладах, является основой индустриального хозяйства.		
Производство конструкционных материалов		Черная металлургия	Цветная металлургия	Производство синтетических материалов (пластмассы, металлокерамика) .
Ведущая отрасль		Тяжелое машиностроение (судо- и паровозостроени)	Автомобиле- и самолетостроение (вершина последнего – космонавтика)	Электроника (микро и нано)
Технологии преобразования свойств сырьевых материалов		Неорганическая химия	Органическая химия	Биотехнологии
Средний уровень знаний, необходимый большинству занятых на производстве		Профессиональное техническое образование	Среднее техническое образование	Высшее специальное образование

* Принцип действия двигателя на топливных элементах, который считается основой автомобильной промышленности будущего – реакция, обратная процессу электролиза. В результате соединения водорода и кислорода образуется электричество и вода

Сегодня основная борьба между государствами полупериферии и периферии ведется за место на втором уровне технологической пирамиды, с которого продолжают активно «выдавливать» российских производителей. Усиление конкуренции снизу, со стороны развивающихся стран, подкрепляется давлением сверху, со стороны стран-лидеров, которые до сих пор опасаются экономического возрождения России.

Задачи инновационного развития страны обычно сводят к расширению на ее территории анклавов 3-й технологической парадигмы. Но электроника – это, в сущности, технология не производства, а управления техникой (от отдельных деталей и узлов до сложнейших технологических комплексов). Уже существующие технические устройства, от станков до бытовой техники и игрушек, оснащаются микросхемами (в недалеком будущем – наносхемами), которые упрощают и облегчают процесс управления ими, а также ускоряют обработку информации, необходимой для рационального управления.

Реализовать 3-ю технологическую парадигму можно только имея индустриальную базу, включающую производства 2-й парадигмы. Главной задачей инновационного развития страны является сегодня «неоиндустриализация» (термин С.С. Губанова), позволяющая восстановить те технологии и отрасли 2-й технологической парадигмы, по которым Россия сохранила конкурентоспособность и продукты которых востребованы как минимум на внутреннем рынке. При этом необходимо учитывать: в мире имеются избыточные производственные мощности второй парадигмы, созданные в период догоняющего развития и импортозамещающей индустриализации, что ужесточает конкуренцию. Создавать технологии 5 и 6 ТУ, не имея под ними собственного индустриального фундамента, можно только под контролем ТНК, что автоматически означает передачу им управленческих функций.

ПОЛИТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЯ КАК ИНСТИТУТ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Зарецкий А.Д., д.э.н.
КГУ, г.Краснодар

Проводимая в настоящее время отечественная модернизация всей социально-экономической жизни предполагает и модернизацию экономической науки. В этом контексте значительный интерес представляют возможные подходы к модернизации политической экономии. Основоположник классической политэкономии А.Смит в своей работе «Исследование о природе и причинах богатства народов» отмечал, что «…политическая экономия, рассматриваемая как отрасль знания, необходимая государственному деятелю или законодателю, ставит себе две различные задачи: во-первых, обеспечить народу обильный доход или средства существования, а точнее, обеспечить ему возможность добывать себе их; во-вторых, доставлять государству или обществу доход, достаточный для общественных потребностей. Она ставит себе целью обогащение как народа, так и государя».

Современное российское общество предпринимает значительные усилия по созданию необходимых институтов жизнеобеспечения, т.е. «правил игры» по Д.Норту. Одним из таких важнейших институтов и является политическая экономия. Основоположник экономической теории институционализма Т. Веблен в своей работе «Теория праздного класса» отмечал, что «…развитие институтов есть развитие общества». Отечественная экономическая наука находится в сложном положении, в контексте выбора верного институционального развития политэкономического знания. Дело в том, что в России почти весь XX в. общественный и государственный вектор

экономического развития определяла идеология марксистской политэкономии, которая предполагает доминирование в развитии общественного сектора жизнеобеспечения, а индивидуальные предпочтения людей, являющиеся императивом либерального общества, не принимались во внимание в достаточной степени.

Поэтому сформировавшийся институт марксистской политэкономии в России оказывает серьезное интеллектуальное влияние на умы и дела современных отечественных экономистов. Естественно, что этот институт сдерживает экономическое развитие современной России, которая определила для себя принципиальное решение о переходе к рыночной экономике. Например, львиная доля диссертационных исследований по экономическим наукам определяет объект своего исследования исходя из методологии марксистской политэкономии, где предполагается субъектно-объектное направление исследовательской работы «человек – материальные объекты», т.е. изучению подвергается материально-вещная инфраструктура окружающего мира. Такой подход к определению объекта исследований не развивает политэкономический характер рыночных отношений в обществе, а, напротив, сдерживает их. Тем самым сдерживается развитие производственных отношений, а значит и наступает торможение труда. Это происходит из-за отстранения работников от результатов труда, точнее, от отсутствия возможностей использования ценностей , которые образует труд.

Классическая политэкономия А. Смита, выявленный им закон «невидимой руки» рынка, предполагает неограниченную экономическую свободу субъектам экономических отношений. Исследовательское поле при этом определяется как «субъектно-субъектные» отношения между экономическими агентами и, соответственно, объект исследования – это экономические отношения по поиску рационально выстроенных конкурентных приоритетов по схеме «человек-человек». Рыночная политэкономия направлена на развитие интенсивных отношений по поводу предпочтений и выгод человеческой природы, ее душевно-духовной-телесной направленности, и, конечно, при этом не обойтись без конкурентной борьбы, но в рамках гуманитарной эволюционной теории борьбы за существование с помощью методов, которые выработаны в современном цивилизованном экономическом мире. Безусловно, неограниченность экономической свободы представляется в локальных микроэкономических отношениях, но под общим неявным контролем государства и общества. Опыт наиболее развитых стран мира показывает, что без такой свободы нельзя добиться ни высокой производительности труда, ни весомых показателей экономического роста. Политэкономия рыночных отношений – это отношения между зрелыми личностями по поводу их акмеологических возможностей, т.е.психологических аспектов достижения наивысших экономических результатов. При этом производственные отношения достигают наибольшей эффективности , что способствует повышению роли труда в общественной жизни.

Интересно отметить, что если А.Смит три первых главы своей книги посвящает гуманитарной проблеме разделения труда, как важнейшему экономическому направлению по созданию конкурентноспособного товара, то К.Маркс с первой главы «Капитала» занимается исследованием превращения товара в другой универсальный товар – деньги, а потом снова в товар. А.Смита интересует прежде всего человек в экономических отношениях и его трудовая деятельность как фактор создания богатства, а К.Маркс в своих

рассуждениях рассматривает преимущественно материальные предметы и способы их увеличения за счет труда работников, которых он назвал « пролетариат», т.е. неимущий. Способности к труду работника К.Маркс назвал «рабочая сила». Основная отличительная черта марксистской политэкономии – это, так называемое, материалистическое понимание исторических процессов. К.Маркс, как и Г.Гегель, считал, что каждая эпоха имеет свой собственный характер развития, и что всеобщие исторические законы относятся только исключительно к процессам перерастания одной исторической стадии в другую. Но суть марксистской теории состоит в том, что эти исторические законы являются не духовными по своей природе, как считает Г.Гегель, а экономическими, т.е. сугубо материалистическими. И в этом принципиальное расхождение марксизма с гегельянством. По К.Марксу, «способ производства материальной жизни обуславливает социальный, политический и духовный процессы жизни вообще. Не сознание людей определяет их бытие, а, наоборот, их общественное бытие определяет их сознание». Противоречиво утверждение марксизма о материальном базисе общества и его надстройкой, которая, по его мнению, не оказывает существенного влияния на изменения общественной жизни. Дело в том, что, например, религиозный фанатизм в современной жизни, добровольно демонстрирует пренебрежение материальными предпочтениями людей. И вообще, как показывает анализ фактов действительности, не всякий аспект культуры, политики и религии совершенно определяется экономическими материальными факторами. Да, конкретно марксизм этого как бы не утверждает. Более того, при анализе конкретных исторических эпизодов К.Маркс допускает влияние культурных факторов, таких как религия и национализм. Даже с теорией эволюции Ч.Дарвина марксизм как бы не спорит, но при этом не приводит деталировки сопряжения с методологией дарвинизма. Кстати, выход работы Ч.Дарвина «Происхождение видов» в 1859 г. и работы К.Маркса «К критике политической экономии» в этом же году, очевидно, не является случайным. В соответствии с интерпретацией марксизма, сознание определяется материальными условиями жизни. Этим же объясняется и природа человека:«…действительная природа человека есть совокупность общественных отношений». Безусловно, со многими идеями марксизма мы должны согласиться: современная наука и новые технологии принадлежат всем; всемерное сокращение рабочего дня это реальность; всеобщее образование для развития человеческого потенциала; реализация идеи децентрализации общества. Как и в христианстве, идеи марксизма – это больше, чем просто теории, они вера и мечта о всеобщем благоденствии. Тем не менее, более глубокое понимание человеческой природы и индивидов, кроме К.Маркса, изложено в трудах З.Фрейда, А.Маслоу, Э.Фромма, Ж.П.Сартра, Н.Бердяева, которые в совокупности могут дать общее представление о человеческих страстях.

Итак, в современной России происходит перманентное метафизическое столкновение двух институтов политэкономии: марксизма и экономического либерализма. Сложившийся за время социалистических отношений бывшего СССР мощный институт марксистской политэкономии, фундаментальным положением которого является
«эгалитаризм», т.е. равное распределение в обществе полученных общим трудом экономических благ, вошел в диалектическое противоречие с институциональными принципами классической политэкономии, где центральное ядро - это институт «равенства возможностей» всех людей.

Патерналистический подход эгалитаризма оказался очень живучим. Значительной части населения России этот подход пришелся по нраву. Дело в том, что общеизвестно желание всех людей поменьше трудиться, а побольше отдыхать. Это желание тем более усиливается в условиях эгалитарного коллективистского выбора трудовых занятий, где происходит , по сути, как уже мы выше отмечали, отторжение работников от ценностных результатов труда.

Но термин «политэкономия» априори предполагает взаимосвязь политики и экономики. С 1870-х по 1970-е гг., после появления экономических теорий маржинализма и неоклассицизма, была попытка представить отдельное сосуществование политики и экономики. Но как оказалось эти два направления очень тесно взаимосвязаны между собой. Можно отметить, что эту взаимосвязь показал еще В.И.Ленин в работе «Империализм как высшая стадия капитализма» в начале XX в. Но об этом вспомнили только в 1970-е гг., когда Ч.Киндлебергер опубликовал работу о растущих противоречиях между экономическими и политическими интересами в взаимозависимом мире. После выхода этой работы велись различные дискуссии, которые привели к появлению теории «управляемой (гегомонистской) стабильности» В основе этой теории положено допущение, что эффективность глобальной экономики зависит от наличия в ней экономической и политической державы-гегемона.

После заключения в 1944 г. известных Бреттон-Вудских соглашений мировым экономическим и политическим гегемоном выступили США. И разработанная позднее указанная выше теория «управляемой стабильности» лишь закрепила это. Гегемонистские политические желания бывшего СССР не были подкреплены экономически. И поэтому проводимая им политика «всемирной социальной революции» не получила экономической поддержки среди экономически активных граждан развитых стран мира, которые предпочли « эгалитарной политике» концепцию «равных возможностей».

Современная Россия с начала 1990-х гг., после распада СССР, также отказалась от проводимой бывшим СССР политики и приняла концепцию «равных возможностей». В этом контексте в 1993 г. была принята Конституция Российской Федерации, которая направлена на построение совершенно новой политической экономии внутри страны. В частности в ст. 2 этой конституции впервые записана особая роль и значение прав человека. Хотя формально Россия вынуждена признавать политическую и экономическую гегемонию США, но бывшие политические устремления СССР по переустройству мира не дают ей покоя. Амбиции подкрепляются оставшимся от СССР мощным ядерным наследием. В этом контексте появляются и незаметно исчезают различные теории «суверенной демократии», «мировой державы» и т.п. Представляется, что современной России необходимо для себя понять и принять доктрину либерализма Дж. Локка, идеологию экономического либерализма А.Смита и других основоположников классической политэкономии, философию Г.Гегеля, социальную теорию «тезис Вебера-Мертнона: протестантизм и прорыв современного естествознания», теорию психоанализа З.Фрейда и гуманистической психологии Э.Фромма и А. Маслоу.. Кроме того, безусловно, при этом должны быть приняты во внимание основные социальные идеи К.Маркса. Совокупность всех этих теорий может позволить подступиться к созданию в российском обществе собственной теоретико-методологической базы для появления института отечественного понимания политической экономии. Пока этого не наблюдается.

ПРИНЦИПЫ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ МОДЕЛИ СОЦИАЛЬНОГО ГОСУДАРСТВА

Капкаев Ю.Ш., к.э.н.
ЧелГУ, г. Челябинск

В экономической литературе существуют различные подходы к роли государства от либерального основанного на верховенстве и бесспорной правоте рынка до социал-демократического учитывающего необходимость обеспечения максимальной справедливости в процессе присвоения общественного продукта. На современном этапе развития экономики наиболее важно определить взаимосвязь и взаимовлияние различных институтов при реализации социальных функций. В экономической теории и в экономической практике исследуются ряд моделей социального государства, и развитие исследований в этом направлении, особенно в условиях глобального финансового кризиса, представляется достаточно актуальным. Важно попытаться сформировать на основе анализа различных институциональных механизмов целостную модель современного социального государства.

Государство как координатор и организатор социально-экономической жизни осуществляет меры, направленные на раскрытие созидательного потенциала человека. В условиях инновационной экономики, качество человеческих ресурсов один из главных факторов, определяющих характер экономического развития. Новая экономика оказывает существенное влияние на трансформацию социальных факторов. В условиях инновационной экономики государство должно стремиться создать ситуацию социального партнёрства, создавая максимальную мотивацию своих граждан.

Деятельность государства по удовлетворению социальных потребностей людей определяется как социальная политика. Государственная социальная политика есть обобщённый вектор интересов различных социальных групп. Действия государства в социальной сфере преследуют определённые цели, соотносятся с конкретно-историческими обстоятельствами, подкрепляются необходимыми организационными и пропагандистскими усилиями, финансовыми ресурсами и рассчитываются на определённые социальные результаты.

Социальную политику можно также определить как деятельность, направленную на совершенствование условий, образа и качества жизни людей, оказание гражданам необходимой социальной поддержки, помощи и защиты, регулирование процессов социальной дифференциации общества. Государство учитывает социальную активность иных общественных институтов, находясь с ними в различных отношениях взаимообусловленности. Институты и принципы трипартизма и социального партнёрства – механизмы реализующие целый ряд социальных функций социальной защиты, сглаживания социального неравенства, обеспечения занятости, предоставления социальных услуг и повышения благосостояния.

С конца XVIII в. в Европе и России сложилась государственно-административная система общественного призрения (институциональная система социальной помощи с частичным государственным финансированием). Государство лишь содействует другим институтам – личной и общественной благотворительности (благотворительным обществам, местной власти, церкви). Институт социального страхования («взаимное вспомоществование») возникает как инструмент социальной солидарности и воплощается как

механизм устранения индивидуальных рисков в виде общих касс при гильдиях и профессиональных цехах, осуществляющих помощь вдовам и сиротам членов цеха.

Развитие производительных сил требует социальной интеграции общества. Первоначально идея социального государства в отличие от социалистическо-утопического доминирования всеобщего блага над личными интересами построена на совпадении личных и общественных целей. Адольф Вагнер отметил тенденцию перехода от государства порядка к государству благосостояния. Он указал на возрастающую роль государства в осуществлении как властных и правовых целей, так и целей развития культуры и благосостояния людей. В предложенной Л.Штайном идее социального государства личные и общественные цели совпадают, точнее цели индивида принимаются государством как свои собственные.

Социальная среда должна изменяться с помощью государственной деятельности для того чтобы не только выполнять функцию помощи слабым, но и создавать условия для развития своих граждан. Такое положение выдвинул Э.Чедвик с точки зрения сформулированного им вместе с И.Бентамом принципа «наибольшего счастья для наибольшего числа людей» позволяющего оценить, по их мнению, все институты.

Этот принцип положил начало исследованию основного критерия определяющего эффективность социального государства.

Другой стороной социального государства является понятие справедливости как критерий позволяющий осуществить выбор при принятии решений о необходимости государственного вмешательства в естественный ход событий. Учитывая, что это явление этического характера для определения его экономического содержания можно рассмотреть различные типы.

Понятие коммутативной справедливости основано на равенстве возможностей и в социальной политике реализуется в механизмах социального страхования, где выплата пособий основана на возмещении взносов.

Распределительная справедливость в свою очередь направлена на обеспечение экономического равенства, и предполагает перераспределение благ между богатыми и бедными. В отличие от коммутативной справедливости, распределительная не может быть реализована без вмешательства внешней силы. Государство реализует распределительную справедливость через насильственное перераспределение. Общественное перераспределение благ как основа государства всеобщего благоденствия описано Дж. Роулсом в «Теории справедливости».

В основу формирования системы социального страхования был заложен принцип солидарности как проявление распределительной справедливости. Принцип солидарности представляет собой механизм социальной интеракции, проявляющийся во взаимопомощи.

Необходимость равномерного распределения налогового бремени между гражданами учитывает подход рассматривающий справедливость как горизонтальную и вертикальную. Горизонтальная справедливость имеет место, когда лица находятся в сравнительно одинаковых обстоятельствах и обладают одной и той же платежеспособностью. В этой ситуации они должны облагаться одинаковым налогом, а также должна исключаться возможность двойного налогообложения. Однако в реальной жизни люди находятся в неодинаковых условиях и имеют разную платежеспособность. В этом случае уровень налогообложения (уровень налогового бремени) устанавливается в

соответствии со степенью платежеспособности граждан. При этом речь идет о вертикальной справедливости. Реализация этого принципа дает возможность осуществлять перераспределение доходов от высоко обеспеченных слоев населения к малообеспеченным, т. е. проводить политику трансфертных платежей. Принцип платежеспособности исходит из идеи о том, что одна денежная единица, изъятая через налоги у человека, имеющего мало денег, составляет большую жертву, чем полученная через налоги от человека, у которого много денег. Поэтому кажущееся пожертвование богатых людей бедным через налоговую систему и трансфертные платежи в социальном и нравственном отношениях является оправданным деянием.

Процесс реализации принципа вертикальной справедливости следует рассматривать как тенденцию. В реальной жизни он допускает определенные элементы нарушения вертикальной справедливости. Так, социальные льготы (в виде жилья, образования и медицинских услуг) обеспеченные слои населения, и прежде всего средний класс, получают в абсолютных размерах больше, чем малообеспеченные слои населения. Причиной тому является более развитая социально-культурная инфраструктура в районах проживания среднего класса. Кроме того, выходцы из обеспеченных семей имеют больше шансов, чем выходцы из малообеспеченных семей получить высшее образование, которое во многих странах финансируется в значительной степени за счет средств налогоплательщиков, поскольку этому благоприятствует социокультурная семейная микросреда (высокий уровень образования и культуры родителей, неформальное семейное образование, широкое привлечение репетиторов и т. д.) в высокодоходных группах населения.

Следует иметь в виду, что горизонтальная и вертикальная справедливость — это разновидности распределительной (дистрибуционной) справедливости, которые характеризуют межличностную справедливость. К распределительной справедливости относятся также справедливость налоговой системы между центром и другими уровнями управления, между регионами, а также справедливость между поколениями (генерационная справедливость).

Переход к постиндустриальному обществу ведёт к росту социальных рисков. Понятие бедности (пауперизм) становится массовым социальным явлением. В этих условиях солидарное социальное страхование главный источник социальной защиты. Нарастающее противопоставление солидарности и страхования связано с ростом неплательщиков, при этом получающих социальную поддержку. Поскольку не происходит разделения ответственности, принцип солидарности становится ассиметричным. Государство как власть берёт на себя функцию перераспределения в целях реализации принципа всеобщей доступности социальной защиты, как естественного права человека. Государство выступает как механизм компенсации объективного неравенства.

Другим важным принципом, выступающим в качестве критерия необходимости предоставления социальной помощи, является компенсация как проявление в свою очередь коммутативной справедливости. В специальной литературе он упоминается как принцип виктимизации основанный на понятии «жертва» (виктим). Признание за определённым меньшинством статуса жертвы ведёт к предоставлению бюджетных трансфертов. Социальные группы приобретают социальные права на государственную помощь по праву компенсации, а не вследствие солидарности и справедливости. Виктимация это логически завершённый либеральный механизм реализации социальных прав человека.

НАЦИОНАЛЬНЫЕ МОДЕЛИ РЕФОРМИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

Капогузов Е.А., к.э.н.
ОмГУ, г. Омск

Возникшее под влиянием целого ряда факторов, как политико - экономических, так и социально-культурных, реформационное движение в области государственного управления, получившее название Новый Государственный менеджмент (New Public Management, «НГМ») охватило впоследствии страны континентальной Европы и, в особенности в 1990-е годы, развивающиеся страны и страны с переходной экономикой. Данный доклад рассматривает различные национальные модели реформ государственного управления с точки зрения представления влияния ряда факторов институциональной среды на эффективность и результативность проводимых в последние годы в различных странах административных реформ.

Существующие публикации по данной тематике, как в отечественной, так и в зарубежной литературе, в значительной степени не учитывают как институциональные особенности культурной, социальной и политической среды, так и зачастую переоценивают возможности трансплантации передовых (прежде всего англосаксонских) институтов в области государственного управления. Также недооценивается значение зависимости от траектории предшествующего развития (path dependency) в процессе реформирования бюрократии.

Реформы в странах ОЭСР протекали как сверху вниз, т.е. основной акцент делался на реформировании центральных органов власти (Великобритания, Новая Зеландия), так и снизу вверх, с местного самоуправления. В рамках научных дискуссий возникла гипотеза о переходе в странах континентальной Европы от «чистой» веберианской модели бюрократии и государства к нео-веберианскому государству и бюрократии. Веберианская модель государства и бюрократии нашла свое применение и наиболее полную практическую реализацию преимущественно в европейских странах. Во многом это обусловлено как культурно-историческими особенностями, так и сложившейся правовой системой. Если в Европе крупнейшие страны стоили свои правовые системы исходя из кодифицированного права, то в англосаксонских странах господствующей стала система общего, прецедентного права. С теоретической точки зрения различия в направлениях реформирования и в скорости и эффективности реформ обусловлены ситуацией зависимости от траектории предшествующего развития (path dependency). Если в странах англосаксонского типа преобладала модель civic culture administation, для которой была изначально характерна некоторая «рыночность», то в континентальных странах в эпоху индустриализации сложилась веберианская модель бюрократии, основанная на легальности, иерархичности и четком исполнении инструкций.

Для понимания процессов реформирования имеет смысл использовать синтезированный «трансформационный подход», согласно которому объясняющими факторами выступают 1) стратегический выбор поведения политических и административных акторов 2) политико-административная и культурная традиция и 3) идеология и доминирующие политико-

административные идеи и подходы. Это также означает, что гипотеза конвергенции, согласно которой все без исключения государственные организации во всех странах, ставших на путь реформирования, движутся в направлении «лучших практик», принятых в Новой Зеландии или Голландии, являвшихся в 1980-х годах лидерами в реформировании и примерами для многих европейских стран, является сомнительной. В реальности все три фактора взаимодействуют.

Интересно отметить, что исследование ОЭСР, посвященное обзору двух десятилетий модернизации государств, отмечает, что «модернизация зависит от контекста»[1]. Менеджеристские идеи уже включают сами по себе в контекст историю, культуру и основополагающие национальные ценности, конституционные рамки и политические традиции, отражающиеся в структуре и практиках государственного управления. Во многом под влиянием национальных особенностей (контекста) можно объяснить различия в организационной структуре реформ (создании или нет автономных агентств), внедрении бюджетирования, реформе в сфере персонала, успехах и неудачах системы подотчетности и др.

Можно идентифицировать три группы стран, осуществлявших широкомасштабные реформы системы государственного управления.

Первая группа включает англосаксонские страны Австралию, Новую Зеландию, Великобританию и США. Акцент при реформе в этих странах делался на преобразовании государственных учреждений в направлении ориентации их деятельности на конечный результат.

Ко второй группе относятся скандинавские страны и Нидерланды. Процессы реформирования в этих странах характеризуются высокой степенью концентрации центральных правительств и коммун, а также консенсусным подходом.

К третьей группе относятся Германия, Австрия и Швейцария, а также Франция и южные страны «старой» Европы, которые отличаются более осторожным подходом по отношению к реформам. Процессы модернизации в этих странах начались позже, чем в странах первых двух групп, и протекали сложнее вследствие сильно выраженного влияния правового и поведенческого подхода под влиянием веберианской модели бюрократии.

В целом можно констатировать, что международное сопоставление [2,3,4] свидетельствует о возрастающем отходе от классической бюрократической модели Макса Вебера благодаря введению методов менеджмента, возрастающей ориентации на клиентов и граждан, а также обширной ревизии задач и, как результат, приватизации и передачу в частный сектор до этого государственных задач. Благодаря процессу социального обучения систему государственного управления в странах континентальной модели даже в тех случаях, когда «чистые» варианты НГМ-реформ были реализованы лишь частично, смогли существенно изменить веберианскую культуры в сфере

---

[1] OECD Modernizing Government. The Way Forward. Paris, OECD, 2005. p. 5

[2] Ritz A., Thom N. Internationale Entwicklungslinien des New Public Managements. Vergleichende Analyse von 11 Ländern. Arbeitsbericht nr. 45 des Instituts für Organisation und Personal der Universität Bern, Bern, 2000.

[3] Pollitt C., Bouckaert G. Public Management Reform. A Comparative analysis, 2-th Edition, Oxford, 2004

[4] Bouckaert G, Auf dem Weg zu einer neo-weberianischen Verwaltung. New Public Management im internationalen Vergleich. In: Politik und Verwaltung. Sonderheft 37. p. 354-372

управления государством в направлении большей «клиентоориентированности».

В России и ряде других «транзитивных» стран, реализующих широкомасштабную реформу государственного управления в духе НГМ подобный вопрос напрашивается сам собой. Реализуемая в настоящий момент реформа государственного управления, технологически выстроенная по сценарию стран англосаксонского типа, (ориентация на программно-целевой подход, внедрение бюджетирования, ориентированного на результат и др.) пока не привела к «планируемому» росту эффективности. Во многом это связано с недостаточным учетом институциональных условий реализации реформ, с бюрократическим характером как движущих сил, так и стимулов к реформированию, идущих не под давлением институтов гражданского общества – потребителей публичных услуг, и в условиях отсутствия фискального давления на органы власти, как это наблюдалось в большинстве стран ОЭСР. Ситуация с одной из ключевых проблем - коррупцией, только ухудшилась. В этом плане придание большей самостоятельности, в том числе в вопросах распоряжения ресурсами, агентствам, руководителям учреждений в условиях слабости контроля гражданского общества, прежде всего со стороны политического рынка, может эту тенденцию только усилить.

ОНТОЛОГИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКО-ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ НАУКИ: ПРОЯВЛЕНИЕ ОБЩЕГО И ОСОБЕННОГО

Карамова О.В., к.э.н.
ФА, г. Москва

Мировое сообщество и Россия, столкнулись в начале XXI века с серьезными вызовами в социально-экономическом развитии. Экономический мировой кризис 2008-2009 гг. стал серьезным испытанием и для практиков, и для теоретиков. Ученые экономисты-теоретики всегда находились на передовых позициях, в нахождении ответов на вызовы. Среди российских экономистов в оценке методов антикризисного регулирования полного единодушия нет. Можно выделить либерально-рыночное направление, ориентирующееся в большей степени на традиции западной экономической науки. В полной конфронтации с ним находятся представители социал-демократического направления, опирающиеся в большей степени на основы политической экономии социализма. «Золотая» середина представлена направлением, которое можно характеризовать как социально-рыночное. Оно в большей степени опирается на традиции российской экономической науки.

Понимание и оценка феномена российской экономической мысли возможны при ее включении в контекст российской цивилизации. Только системное исследование российской экономической науки как структурной специфической общности выявляет своеобразие ее предмета и объекта, особенности пространственно-временной и объектно-субъектной организации науки, а также влияние на нее исторических тенденций российского общественного сознания.

Современный уровень исследований российской общественной науки позволяет подойти к обобщениям на уровне методологических единиц философии науки. Нами предлагается выделение в российской экономической и общественной мысли как социально-этическом дискурсе «твердого ядра» общих принципов, которые составляют родовую специфику российской обществоведческой науки и отличают ее от западноевропейской науки. Формирование «твердого ядра» российского социально-этического дискурса происходило на протяжении XVIII–XIX вв. Понимание единых специфических, родовых черт российской гуманитаристики появилось у исследователей уже в конце XIX в. Среди исследователей российской экономической и общественной мысли еще не достигнуто единства в терминологии, в формулировке единых методологических принципов. Однако можно говорить об общей тенденции в научных исследованиях последнего десятилетия. Идет усиленный интеллектуальный поиск научного обоснования самостоятельного статуса российской экономической и обществоведческой науки.

Взаимосвязь российской экономической науки с социальной философией и общественной мыслью в целом позволила начать изучение проблемы не с экономической мысли, а социально-философской. Философ В.В. Зеньковский в своем известном двухтомном труде «История русской философии» дает характеристику русской общественной и философской мысли как самостоятельному явлению в мировой науке.

В.В. Зеньковский говорит о том, что теория познания не являлась главным интересом российских мыслителей. Данную характеристику, с нашей точки зрения, возможно распространить на всю общественную мысль, включая экономическую науку. Российских ученых всегда волновали в первую очередь сами проблемы экономической и общественной жизни, способы их разрешения. Научный инструментарий, методологические принципы и приемы воспринимались ими как средство решения главных задач. Зеньковский отмечает: «В русской философии… есть некоторые своеобразные особенности, которые вообще *отодвигают теорию познания на второстепенное место.* За исключением небольшой группы правоверных кантианцев, русские философы очень склонны к так называемому *онтологизму* при разрешении вопросов теории познания, т.е. к признанию, что познание не является первичным и определяющим началом в человеке»[1].

Эту проблему глубоко развил другой выдающийся отечественный философ – А.Ф. Лосев. В своем проникновенном очерке «Русская философия», написанном в 1918 г., но ставшим доступным для отечественных исследователей только в 1988 г., он четко формулирует идею о своеобразии и оригинальности русской философской мысли. Краткое определение «общих формальных особенностей русской философии» у Лосева следующее: «Русской философии, в отличие от европейской, и более всего немецкой философии, чуждо стремление к абстрактной, чисто интеллектуальной систематизации взглядов. Она представляет собой чисто внутреннее, интуитивное, чисто мистическое познание сущего, его скрытых глубин, которые могут быть постигнуты не посредством сведения к логическим

[1] Зеньковский В.В. История русской философии. Т. 1. С. 18.

понятиям и определениям, а только в символе, в образе осредством силы воображения и внутренней жизненной подвижности (Lebens Dynarnik)»[2].

Краткое определение «общих формальных особенностей русской философии» у Лосева следующее: «Русской философии, в отличие от европейской, и более всего немецкой философии, чуждо стремление к абстрактной, чисто интеллектуальной систематизации взглядов. Она представляет собой чисто внутреннее, интуитивное, чисто мистическое познание сущего, его скрытых глубин, которые могут быть постигнуты не посредством сведения к логическим понятиям и определениям, а только в символе, в образе посредством силы воображения и внутренней жизненной подвижности»[3].

Другой существенной чертой самобытности российской философской мысли Лосев считает неразрывность теоретической мысли и реальной, практической жизни: «Русская философия неразрывно связана с действительной жизнью, поэтому она часто является в виде публицистики, которая берет начало в общем духе времени, со всеми его положительными и отрицательным сторонами, со всеми его радостями и страданиями, со всем его порядком и хаосом»[4].

Современный следователь Л.Е. Моторина считает, что «характерной чертой русской культуры в целом является *неприятие западного "индивидуализма".* Отсюда в русской философии постоянно присутствует тема: единство человека с миром, причастность человека последним основаниям бытия, "космическое" значение отдельной личности, раскрываемые на основе принципа всеединства»[5]. Идея целостности (всеединства) Вл. Соловьева понимается многосложно как всеохватность бытия, «цельное знание» (синтез философии, науки и религии) и «соборность человека, то есть его родовая, общественно-историческая и вселенская сущность». Моторина отмечает универсализм русской философии как принцип построения образа мира и образа человека в противоположность западному индивидуализму.

Современный российский экономист А.И. Субетто отмечает, что опасно пренебрегать «законами экономического развития странового уровня», к пониманию которых близко подошли, например, такие русские экономисты, как А.В. Чаянов и В.Т. Рязанов. «А.В. Чаянов указывал на необходимость разработки для каждого "народнохозяйственного режима" "частной политической экономии". В.Т. Рязанов прямо указывает о необходимости создания экономической теории, раскрывающей особенности экономического строя России, закономерности его утверждения и развития. Россия – уникальная общинная евразийская цивилизация. Констатация данного положения не есть констатация уникальности только России. Уникальны цивилизации Китая, Индии, англо-американская, романо-германская и другие цивилизации. В этом положении проявляется действие системогенетического закона разнообразия, который определяет не только разнообразие локальных цивилизаций, но и этносов, наций, культур, экономик». А.И. Субетто рассматривает «русскую идею» «как евразийский культурный синтез», как

---

[2] Лосев А.Ф. Русская философия // Введенский А.И., Лосев А.Ф., Радлов Э.Л., Шпет Г.Г. Очерки истории русской философии. Свердловск: Изд-во УрГУ, 1991. С. 71.
[3] Там же. С. 71.
[4] Там же. С. 67.
[5] Моторина Л.Е. Философская антропология. М.: Высшая школа, 2003. С. 29–30.

некую идеальную репрезентацию российской евразийской цивилизации, в которой отразились основные «духовно-культурные и характерологические признаки и доминанты»[6].

Таким образом, несмотря на существующие отличия в определении главных методологических черт и принципов российской мысли у исследователей, можно говорить об общей направленности изучения проблемы.

К ВОПРОСУ О КРИЗИСЕ КОМПЕТЕНТНОСТИ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ЭЛИТЫ

Карасёва Л.А., к.э.н.
ТвГУ, г. Тверь

Среди проблем социально-экономического управления, которое, по нашему мнению, переживает кризис, выделим наиболее значимые:

- кризис адекватности системы управления экономическим реалиям;
- кризис компетентности управленческой элиты;
- кризис адекватности интересов управленческой элиты интересам и целям прогрессивного социально-экономического развития России;
- кризис бюрократической системы.

Для тезисного обсуждения выделим одну из них – *кризис компетентности управленческой элиты*.

Слабым звеном социально-экономического управления является *перенос технологий и инструментов менеджмента из бизнеса на управление социальными и экономическими процессами* в рамках страны и регионов. На практике это приводит к активизации и усилению своего рода «технократизма» в управлении социально-экономическими процессами.

В первую очередь «технократизм» проявляется в предлагаемой обществу модернизации. В устах политиков, представителей исполнительной власти она выглядит, прежде всего, как техническая. Но модернизация должна проходить в таких организационно-экономических, хозяйственных формах и нормах, которые затронули бы социально-экономические, общественные отношения, модернизируя их.

«Технократизм» обнаруживается и в популяризации мифа о том, что правовая, финансовая, экономическая и другие экспертизы есть панацея от всех бед, что они могут заменить скрупулезное изучение механизмов социальности, в том числе и в экономических процессах. Подобные представления особенно опасны по отношению к предпринимательской и инновационной деятельностям, которые по своей природе являются нестандартными, творческими, разрушительными (в части устоявшихся норм).

В структуре социально-экономического управления эксперты по экономическим, финансовым, маркетинговым вопросам часто оперируют лишь соответствующими хозяйственными и правовыми нормами. На этой основе рождаются рекомендации, законопроекты, инструкции, не опирающиеся на глубинное осознание взаимодействия экономических интересов различных

[6] Субетто А.И. Противоречия экономического развития России и стратегия выхода из исторического тупика // Академия Тринитаризма. Режим доступа http://www.trinitas.ru/rus/doc/0012/001a/00120123.htm.

субъектов. В результате возникает естественный скепсис со стороны бизнеса и населения. Это недоверие понятно.

С позиции бизнеса – предлагаемые управленческие решения оказываются неэффективными или не срабатывают в полной мере. Более того, подобный подход приводит к развитию стихийного мышления хозяйствующего субъекта, к действию по ситуации, что прямо противоречит логике функционирования предпринимательской деятельности.

С позиции населения – подобные решения вызывают отторжение, крайнюю степень недовольства и непонимания (достаточно вспомнить реакцию на повышение тарифов на коммунальные услуги).

Наблюдается среди специалистов, работающих в сфере государственного управления, и недооценка экономико-теоретических знаний, особенно в случаях, когда кажется, что они противоречат реалиям. Они склонны скорее «подогнать» теорию под действительность, нежели «проблематизировать» существующие в экономической жизни правовые и хозяйственные нормы.

Инновационное развитие и модернизация неразрывно связаны с процессами *программирования и проектирования*, а социально-экономическое управление с *управлением программами и проектами*. В связи с этим необходимо рассмотреть в рамках заявленной темы проблемы компетентности управленческой элиты в этих процессах.

На наш взгляд, одной из наиболее актуальных проблем является сведение управления проектами, программами, в целом реформами *к управлению финансовыми потоками.* Другими словами, инструменты социально-экономического управления используются лишь в части координации денежных потоков.

Тому подтверждением могут служить неэффективность расходования средств по действующим государственным и региональным социально-экономическим программам, управление грантами, противоречивый характер носит освоение новых и развитие уже обжитых территорий.

Представим парадоксы российского опыта социального программирования при освоении территорий.

Парадокс 1. Национальные проекты, несмотря на огромные средства, направляемые в них, так и не обнаружили ключевой системообразующий замысел, понятный и принимаемый гражданским сообществом. Пока они осуществляются в логике «латания дыр». Аналогично – территории, несмотря на многочисленные целевые программы развития, во многом демонстрируют стихийно сложившийся вектор жизнедеятельности. Разрозненные «точки роста» решают лишь локальные проблемы.

Парадокс 2. Реализация отдельных инвестиционных проектов (часто при содействии государственных и муниципальных структур), вполне эффективная с точки зрения частного интереса, не всегда приводит к повышению, а подчас и снижает, уровень жизненной и деловой активности населения территории.

Парадокс 3. При наличии неудовлетворенных потребностей уже сформировавшихся новых целевых групп (потребителей, инвесторов и др.) накопленные ресурсы территорий практически не используются, хотя и могут быть направлены на их реализацию.

В основе этих парадоксов лежит проблема государства как собственника денежных средств и имущества, выделяемых под проект или для осуществления реформы.

Как известно, экономический аспект *предоставления денежных средств* состоит в том, что собственник должен быть уверен – объект его собственности (деньги) будет использован с наибольшей отдачей (в нашем случае – с точки зрения реализации государственных интересов). В действительности в большинстве случаев проекты, программы, бизнес-планы концептуально и проектно оформляются только для того, чтобы получить государственные деньги и израсходовать их в отведенные сроки.

Это справедливо и при решении *проблемы контроля* использования финансовых средств, имеющего также экономическую составляющую. Необходимо преодолеть *затратный* подход при проведении *социально-экономической* оценки результатов деятельности и вклада проекта, целевых программ и т.п. в решение социальных проблем – как на местном, региональном, так и национальном уровнях. Оценке должна подлежать фактическая результативность, а не только проектная. Речь не идёт о том, что оценка результатов, эффективности, общего вклада в развитие региона или страны не проводится вовсе, но зачастую это всего лишь оценка *намерений*, изложенная в проектах на получение грантов, программах и т.д. Более того, экономическая и финансовая оценки часто оказываются невольно скрытыми и от общественности, и от непосредственных участников проектов.

Слабость управления по затратам связана с тем, что создаваемые программы не содержат экономического механизма, нацеленного на оптимальный социально-экономический результат. В нём отсутствуют элементы экономического и иного стимулирования деятельности субъектов, вовлеченных в реализацию. Получается, что все управленческие вопросы решаются с помощью финансирования.

Однако механизмы стимулирования деятельности экономических субъектов (например, налоговые) принесут эффект, если будут:

- во-первых, адекватны (и по форме, и по размеру) масштабу замысла и уровню развития социально-экономической среды;

- во-вторых, увязаны со стратегическим видением места и роли проекта, программ и др. в решении социальных проблем, и, как следствие, – с целями и направлениями стимулирующего воздействия.

Как известно, оптимальный эффект возможен только при наличии выбора, поиска лучшего варианта среди альтернативных. Поэтому, поддерживая конкурсные основы предоставления денежных средств как важнейший элемент их распределения, отметим, что механизм конкурсов срабатывает, когда он прозрачный, открытый и обеспечивает выбор наилучших проектов, как *по замыслу*, так и *по эффективности* его воплощения.

Аналогичная ситуация с использованием государственного имущества в социально-экономическом управлении. Здесь хотелось бы выделить три ключевые проблемы.

1. Управление государственным имуществом практически *не встроено* в процессы проведения *социально-экономической политики* государства (развитие территорий, государственных целевых программ и т. д.).

2. Управление государственным имуществом негибко, *мало чувствительно* к социально-экономическим процессам, находящимся в состоянии *трансформации*.

3. Управление имуществом по прежнему «*пообъектно*». Управление имуществом *как комплексом* в интересах развития территории, реализации

социально-экономических программ в рамках существующего законодательства весьма сложно.

Анализируя кризис компетентности управленческой элиты, обратимся к дискуссии *об институциональных формах* координации и поддержки социальных проектов.

По-нашему мнению, эффективна та институциональная форма, которая опираясь на соответствующее законодательство, способна использовать основные элементы (рычаги) воздействия – социальные, экономические, финансовые, организационные, правовые, – *в их оптимальном сочетании*. *Критерием* оптимального сочетания мер поддержки является соответствие институциональной структуры *доминирующим* проблемам тех или иных социальных групп, развития территорий, социально значимых отраслей экономики.

Экономическая или финансовая составляющие этих мер могут быть или *системообразующими*, или *обслуживающими* другую доминирующую составляющую (например, образовательную или исследовательскую). Тогда государственная и муниципальная поддержка должна быть направлена на создание и развитие тех институциональных форм, которые адекватны сложившейся ситуации. При этом важным условием является осуществление *постоянного мониторинга проблем* и соответствующая *корректировка* ведущих институциональных форм. И в этом смысле появляется еще один критерий эффективности – институциональные формы должны обеспечивать накопление и реализацию социально-экономических потенциалов проектов.

Например, представляется весьма важным и своевременным создание по инициативе государства и поддержка консалтинговых компаний особого типа, которые занимались бы концептуальным и проектным оформление инновационных предпринимательских идей, вписывая их в развитие соответствующих территорий.

Сегодня многие осознали, что без учета и увязки множества подчас разнонаправленных интересов социально-экономических агентов эффективная и быстрая реализация любого проекта невозможна. Поэтому принципиальным становится проведение *экспертизы целеполагания и активности ведущих социально-экономических субъектов*, влияющих на осуществление проекта. Её проведение позволяет формировать пространство интересов главных фигур, которые в будущем могут способствовать или препятствовать реализации проекта. Тогда можно встраивать проекты в сложившуюся систему интересов региона, раскрывать бизнес-потенциал территории в конкретной внешней среде. На этой основе не клонировать уже успешные проекты, а генерировать и осуществлять дополняющие их идеи. Заинтересованные субъекты (предприниматели, инвесторы, собственники земельных участков, муниципалитеты, население) могут не только увидеть, но и удовлетворить свои интересы, получить бонусы от синергетического эффекта. В итоге появляется возможность не только выявить существующие и потенциальные точки роста, но и распознать среди них своеобразную «зону притяжения», формирующую направление развития и модернизации.

ЭВОЛЮЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ: ОТ А.СМИТА К НЕОСМИТИАНСТВУ

Колпаков В.А., д.ф.н.,
Федотова В.Г., д.ф.н.
ИФ РАН, г. Москва

На этапе своего становления экономическая наука продолжала быть связанной неисчислимыми нитями со всем научным и культурным окружением своей эпохи. Поэтому она не теряла из виду интегрального видения интересующего ее явления. В период своего «нормального» развития экономика натурализуется и формализуется, придав решению внутри теоретических головоломок самодовлеющий интерес, далекий от насущных социальных проблем. Происходит разрыв между цельным видением капитализма как социального явления и техническим анализом проблем внутри высоко формализованных экономических моделей. Переосмысление идейного наследия А. Смита, а также анализ эволюции экономического знания позволяет сформулировать новый путь – неосмитианство – к преодолению абстрактности и социальной отрешенности экономической теории.

Подход А. Смит к построению теории был глубоко контекстуальным. Он был контекстуалистом в двух смыслах. Во-первых, в плане включенности его концепции в предшествующий научный контекст, во-вторых, в глубокой погруженности его исследований в социальный и исторический материал, а так же в современную ему практическую жизнь. *Контекстуализм у него - это исследовательская программа, противостоящая универсализму, формализму и обрыву научной традиции.* Связь с научной традицией необходима, но не достаточна. Для характеристики контекстуализма должно быть показано его противостояние двум другим стратегиям в построении теории - универсализму и формализму.

Социально-исторический контекст его теоретических построений состоял в том, что он строил экономическую теорию и мыслил экономическую политику в контексте Англии, где уровень капитализма позволял развиваться рынку, свободному от вмешательства государства, но рынку, не свободному от общества, нравственных чувств, культуры, социальных отношений, истории и политики. Таким пониманием он отличался и от будущих неолибералов, и от Д. Рикардо, жившего в эпоху более развитого капитализма, и склонного к построению абстрактных схем и теорий, не имеющих социокультурного контекста. А. Смита выделяет то, что он был не только профессиональным экономистом, но и этиком, социальным философом, а также человеком, склонным к междисциплинарному подходу.

Далее, Смит соединял дедуктивную теорию с историческим описанием и конкретной ситуацией в Англии, макроэкономический подход с микроэкономическим анализом рынка его времени. И, главное, схема получения общественного богатства, богатства нации не сводилась им исключительно действию сил рынка, а включала так же повышение производительности труда и углубление его разделения, расширение рынка, аккумуляцию капитала, рационализм производительного труда, рациональность общества и т.п.. Индивидуальная свобода экономического человека была для него средством поддержания общественных целей.

Теоретические изыскания А. Смита не просто имели моделью реальную хозяйственно-экономическую практику, но и давали решения социальных проблем, к числу которых относились не забытые с начала XVII века ужасы огораживания и люмпенизации крестьян. Это была, по словам известного антрополога и исследователя генезиса европейского капитализма К. Поланьи, «революция богатых против бедных». Английские крестьяне, перемещаясь в города, превращались в бродяг, семьи их разрушались, а прежние ценности были здесь не к месту.

Таким образом, экономическая теория А.Смита явилась ответом на новые социальные вызовы. В своей теории он пытался открыть экономические закономерности, которые мыслились им как основа управления экономикой и обществом. *Экономика и экономическая политика соединялись в его теории.* Критический пафос Смита был направлен не только против отмеченной социальной опасности пауперизма, который еще даст о себе знать не в менее ужасающей форме в период индустриальной революции. Он содержал ясное понимание того, что *эгоистическая природа человека в капиталистическом накоплении может одержать верх над стремлением к достижению общих интересов.*

Последующий этап в развитии экономической мысли можно обозначить как неклассический. Представители неклассических экономических теорий не просто продолжили внеконтекстуальную методологию Рикардо и развили формально-рациональные методы. Они стали смотреть на экономику как на некий инструмент. В XX веке политолог К. Шмитт определил экономическое как способ различения пригодного и непригодного. Пожалуй, эта характеристика ближе всего тем изменениям в понимании экономики, которые можно обнаружить у маржиналистов. Стоимость вещей стала определяться их способностью быть примененными на основе предельной полезности и вытекающих отсюда отношений. Сегодня эта теория более адекватна потребительскому капитализму, чем в период своего появления, когда труд составлял основу общества, и не «общество потребления», и не «общество знания», а «общество труда» реально существовало. При этом полезность сегодня могла бы выйти за утилитарные рамки и выступить так же как символическая полезность престижностью, модностью, знаком статуса. *Но в рассматриваемый период произошла неадекватная смена парадигм, превращавшая политэкономию в частное экономическое знание – уже не теорию капитализма, и не в теорию капиталистического общества.*

В период маржиналистской революции со стороны экономических учений уже не приходилось ожидать реакции на социальные проблемы. Эту задачу взяла на себя социология. Наступила эпоха формально-рациональных экономических подходов и социологической критики в изучении капитализма и капиталистического общества.

С начала 80 годов прошлого века даже сами экономисты все чаще стали выражать озабоченность умозрительностью, абстрактностью и излишней математизированостью экономических исследований. Экономические теории к этому времени приобрели качество универсальных и абстрактных теорий, не предполагающих социокультурных зависимостей своего применения. Как следствие экономические теории стали терять свои прогностические функции, которое теоретическое знание по своей природе должно обеспечивать.

Другим идейным источником формализациии стал неолиберализм, который исходил из неизменной природы экономического человека. Суть этой

природы – стремление к максимуму удовлетворений при минимизациии издержек. Буржуазный человек эпохи потребительского капитализма был отождествлен с человеком вообще у Дж. Бьюкенана, М. Фридмана и других представителей Чикагской школы экономики.

Шаг в развитии экономической теории, расширяющей ее формализм посредством включения государства и ее тем самым политико экономическую направленность, сделал Дж. М. Кейнс. В «Общей теории занятости, процента и денег» Кейнс утверждал, что общественные потребности требуют правительственных мер в отношении экономики. Критикуя теорию равновесия трансакций, а так же идею свободного рынка, он формирует математическую модель экономики с участием государства. Он изменяет представление об экономическом равновесии, вводя в него представление о неопределенности, роли государства как регулятора спроса.

Концептуальная неудовлетворенность теорией на Западе содержательно была обусловлена тем, что в 80-х годах стало интенсивно изменяться само западное общество. Оно практически перестало быть обществом труда, переросло фазу общества потребления и стало стремительно трансформироваться в различные формы современного гедонизма. Современная ситуация на Западе характеризуется новой фазой капитализма, и, тем не менее, потребительские интенции, развившие эту форму отношения к миру до символического уровня и при этом пренебрегающие бедностью целых континентов, все более подвергаются не столько экономической или социологической, сколько этической критике.

Где же искать содержательные предпосылки новых экономических формализмов? Ответом может быть переосмысленный для современных условий подход, который уже однажды в истории науки привел А. Смита к построению теории. Мы называем его неосмитианским подходом, суть которого в следующем.

1. Экономическая наука должна быть «погружена» в социальный и политической контекст. Экономическая теория не выстраивается как отдельная наука об экономической реальности, а встраивается в общую междисциплинарную парадигму наук об обществе. *Экономика снова становится политэкономией, обособляясь от других наук об обществе не по предмету, а по методам исследования.*

2. Использование целого комплекса методов в экономике, - дедуктивного, индуктивного, описательного, исторического и т.д., ее контекстуализм.

3. Экономическая теория должна признавать сложные, многообразные факторы в развитии производства и общества, в формировании общественного богатства;

4. Экономическая теория должна преодолеть онтологизацию «экономического человека», которая характерна для неолибералов и представителей Чикагской школы экономики.

5. Этическая критика призывает сегодня к высотам христианской морали, категорического императива. Но простая формула Смита о нравственных чувствах является основой этической позиции, без которой ее возвышение невозможно.

Для Адама Смита было очевидным, что экономическая теория должна быть погружена в контекст общественно-политический и, что самое главное, в нравственный этический контекст своей эпохи. Теория продолжает быть

интеллектуально привлекательной до тех пор, пока сохраняет свою силу питающий ее социокультурный контекст. Экономическая наука XX века оторвалась от своих корней. Однако сегодня экономическая проблематика вновь сдвинулась от формализмов, обеспечивающих неизменное функционирование общества, к осмыслению вопросу о его назначении и перспективах. Задача состоит в том, чтобы вернуться к подходу, однажды уже так блестяще оправдавшему себя в истории научной мысли. И в его основании должна лежать новая интегральная идея социальной философии.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ КАК МЕТОДОЛОГИЧЕСКАЯ ОСНОВА ДРУГИХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

Лебедев К. Н., к.э.н.
ФА, г. Москва

Экономическая теория традиционно рассматривается как фундаментальная экономическая наука, выступающая теоретической и методологической основой других экономических наук. Это не только то, что утверждают сами о себе экономисты-теоретики – в учебных курсах по многим конкретным экономическим дисциплинам отмечается, что их теоретической и методологической основой выступает экономическая теория или какой-то ее раздел, например, микроэкономика. Что значит быть теоретической и методологической основой других экономических наук? Первое означает, что другие науки берут из экономической теории ее теории в целях их использования в готовом виде. Второе означает, что другие науки 1) берут из экономической теории ее теории в целях их более подробной разработки и 2) рассматривают ее как законодателя в области стандартов экономической методологии. Сосредоточимся на вопросе о том, насколько эффективно экономическая теория выполняет роль методологической основы других экономических наук.

Исполнять роль методологической основы других экономических наук (в первой части этой функции) для экономической теории буквально означает, что экономическая теория, кстати, в полном соответствии со своим названием, должна разрабатывать наиболее общие теории всех экономических наук, в частности, и таких, как бухгалтерский учет, планирование, менеджмент. Именно разработка основ всех экономических наук в экономической теории, а лучшего места для этого просто не найти, позволит обеспечить столь желаемое единство экономической науки, «заставить» ученых из разнообразных областей экономического знания разговорить на одном языке, понимать друг друга и рационально разделить области исследования. Как показывает анализ, пока что экономисты-теоретики не готовы рассматривать свою науку в качестве общей теории всей экономической науки. Какие-то исключения делаются для международной торговли и международных отношений, финансов, кредита, экономики предприятия и др. Что же касается наук об управлении, то здесь наблюдается почти полное отторжение. Какое-то исключение составляет, пожалуй, лишь теория принятия управленческих решений, разработчиков которой традиционно причисляют к экономистам-теоретикам, прежде всего, такого известного ученого, как Г. Саймон.

Разработка основ теорий управленческих наук в экономической теории – это насущная необходимость, вернее, это надо было делать еще вчера. Именно от содержания управленческих дисциплин зависит качество хозяйственного управления, а оно на всех уровнях оставляет желать лучшего. Как показывает анализ, управленческие науки испытывают серьезные проблемы, решить которые (по крайней мере, оперативно), да и просто хотя бы разглядеть их, опираясь только на собственную базу, они не могут. В связи с этим функция методологической основы в экономической теории должна стать активной. Необходим скорейший экономико-теоретический анализ основ наук об управлении.

Возьмем, например, такую науку, как менеджмент. Фирма, которой будут управлять, руководствуясь теорией менеджмента, излагаемой в стандартном учебном курсе, обречена на скорейшее разорение. Может быть в этом разгадка вопроса, почему новые фирмы живут в среднем пять лет? Проблема менеджмента-науки состоит в том, что основные теории менеджмента были сформированы в 50–60-х гг. прошлого века на основе системного подхода Л. Берталанфи. Системный подход Л. Берталанфи – набор свойств организмов (наличие определенного набора элементов, наличие определенной структуры, взаимодействие между элементами, открытость, адаптивность, наличие блока управления, саморегулирование на основе обратной связи, гомеостазис и пр.) и ряда методов их исследования (внешнее наблюдение, индукция, эксперимент, анализ, опирающийся на физическое строение объекта и его внешней среды и пр., попросту – «черный ящик»), которые подлежат применению к изучаемому объекту. В результате их применения была сформирована теория управления, которую можно назвать пассивной моделью управления. В ней фирма не оказывает на объекты внешней среды активных воздействий, не стремится заблаговременно выявить отклонения во внутренней и внешней среде, с тем, чтобы не допустить влияния на фирму негативных отклонений или наилучшим образом подготовиться к влиянию позитивных факторов. В условиях хозяйствования, существовавших в 50–60-х гг. (до выхода из периода «военной экономики»), эта модель управленческой деятельности оправдывала себя. Но сейчас, в условиях рынка покупателя, жесткой конкурентной борьбы, глобализации и т.д., фирмы, чтобы выжить, должны придерживаться активной модели управления. Эта модель как раз и не находит целенаправленного отражения в теориях и концепциях, преподаваемых в настоящее время в курсах менеджмента. Она просто не ложится на те основы, которые сформированы под влиянием системного подхода.

Возьмем, например, теорию контроля. Контроль – важнейший элемент деятельности по управлению, позволяющий обеспечить движение фирмы к целям, поставленным при планировании, а также своевременно обнаруживать отклонения, требующие корректировки планов. В стандартном учебнике по менеджменту из характеристики контрольной функции на фирмах исключены такие ее важнейшие элементы, как контроль процессов объектов внешней среды, включая активные корректирующие воздействия на объекты внешней среды, контроль сторонних процессов фирмы (контроль деятельности элементов фирмы со стороны субъектов управления других элементов фирмы), текущий контроль, самоконтроль, контроль НИОКР, контроль изменений, например, строительства, контроль управления, включая контроль самой контрольной деятельности, контроль характеристик всех используемых ресурсов (работников, средств, предметов и условий труда), предотвращение

негативных воздействий внешней среды на деятельность фирмы, выявление иных типов отклонений, кроме отклонений достигнутых результатов от целей и выявления во внутренней среде возможностей по улучшению деятельности. Все эти упущения – прямое следствие применения к деятельности по управлению фирмой свойств систем и методов их изучения, входящих в системный подход Л. Берталанфи.

Экономическая теория должна активизировать и второй элемент методологической функции. Здесь у экономической теории имеются серьезные проблемы, связанные с увлечением в методологии экономической интерпретацией общефилософских методологических концепций, когда вопросам специфической методологии экономического исследования уделяется последнее внимание. Кстати, внедрение системного подхода Л. Берталанфи в науки об управлении – прямое следствие упущений экономической теории в рассматриваемом вопросе.

Экономическая теория должна оказать помощь управленческим, да и другим экономическим наукам, в разграничении объектов и предметов их исследования. Только экономическая теория, формируя общую картину деятельности по управлению, способна это сделать. Данную проблему можно проиллюстрировать на примере такой науки, как анализ хозяйственной деятельности. Из теоретических разделов учебников и учебных пособий по АХД невозможно понять, относятся изучаемые в науке процессы управления к планированию или к самостоятельной аналитической функции. Под влиянием кризиса некогда центрального пункта науки – комплексного анализа хозяйственной деятельности предприятия по данным отчетности, анализ хозяйственной деятельности, потеряв видение собственного объекта исследования, вдруг начал отнимать «хлеб» у других наук об управлении, причисляя к своему предмету все методы принятия решений (очевидно, оправдываясь тем, что в название науки входит слово «анализ» – синоним исследования).

Дело дошло до того, что науки стали вкладывать неадекватный смысл в ключевое понятие методологии – понятие предмета науки. Так, во многих работах по АХД и бухгалтерскому учету под предметом науки понимаются не соответствующие виды деятельности по управлению, а объекты, которые ими изучаются, т.е. формулируется не предмет науки, а предмет соответствующего вида практики. Чрезвычайно редки попытки сформулировать метод науки. Часто под названием «метод науки» формулируется метод соответствующего вида деятельности по управлению.

Таким образом, для экономической теории настала пора начать реально исполнять роль методологической основы других экономических наук.

К ВОПРОСУ О СООТНОШЕНИИ НРАВСТВЕННОСТИ И РАЦИОНАЛЬНОСТИ В ЭКОНОМИКЕ

Макарова Л.И., к.э.н.
ЧелГУ, г. Челябинск

Достаточно ёмко связь нравственности с экономикой определил известный гуманист прошлого столетия Артур Рих: «Вопрос о *сути*

хозяйствования … принадлежит к сфере этического»[1]. Значимость разработки проблемы нравственности в рамках экономической теории вытекает из того методологического, идеологического, практического значения, которое имеет экономическая теория для организации хозяйственной деятельности людей. Вместе с тем нельзя не обратить внимание на слабость разработки данной проблемы, что является прямым следствием распространения утилитаризма. На сегодняшний день среди исследователей отсутствует единство в определении сути экономики. Что является нравственной основой хозяйственной деятельности людей? Каким должно быть соотношение рационального и нравственного при организации складывающихся между людьми экономических отношений?

Для так называемого экономизма «типична оценка всех явлений и форм общественной жизни исключительно (или в первую очередь) под углом зрения экономической рациональности и материальной продуктивности». К примеру, Р.В. Рывкина критерий успешного развития экономики видит в её эффективности. В свою очередь нравственной основой экономической эффективности, по её мнению, является *принцип рациональности затрат*[2].

Прямо противоположную позицию высказывает А. Рих. Бессмысленной и абсурдной называет он экономику, несмотря на растущие прибыли и достижение ею *вершин рациональности*, в том случае, «если она не служит удовлетворению потребностей человека». При этом «… реальный гуманизм по отношению к человеку … с необходимостью включает в себя бережное отношение к окружающей среде».

Приведённые точки зрения наглядно иллюстрируют возможные комбинации морали и рентабельности. Так, позиция Р.В. Рывкиной отражает случай положительной совместимости: реализация моральных и экономических целей возможна одновременно. Моральное поведение способствует прибыли или по крайней мере не вредит ей. Напротив, приведённое высказывание А. Риха свидетельствует об отрицательной совместимости морали и рентабельности. Иллюстрацией такой отрицательной совместимости служит сравнение неэффективного, но более гуманного с точки зрения отсутствия угрозы индивидуального голода крестьянского хозяйства с эффективной, но негуманной рыночной экономикой.

Проблему снятия противоречия между рациональностью (эффективностью) и нравственностью можно рассматривать с двух сторон: с точки зрения ограниченного экономизма и с точки зрения системного подхода.

В первом случае «стремление к моральности в экономике и моральному качеству экономического порядка» обосновывается экономической пользой, рассматривая мораль так сказать, как «средство подкупа» для лучшего решения экономических проблем»,- считает Гернот Гутман[3]. Необходимость соблюдения требований нравственного поведения по отношению к своим партнёрам в этом случае объясняется тем, что реальность рыночной экономической системы ни в коем случае не соответствует модели совершенной конкуренции, в которой все субъекты экономики действуют в условиях полноты информации и трансакцинные издержки отсутствуют. Напротив, реальная рыночная экономика функционирует в условиях

---

[1] Рих А. Хозяйственная этика. М.: Посев, 1996.

[2] Рывкина Р.В. Экономическая социология переходной России. М., Дело, 1998.

[3] Гутман Г. Мораль и экономика – этические основы социальной рыночной экономики. Режим доступа: http://www.academy-go.ru

несовершенной информации и асимметричном распространении этой информации. Следовательно, должны быть предусмотрены расходы на ее получение, на заключение договоров и на осуществление договоренностей. Все действия обмена на рынках, т.е. трансакции между производителями и потребителями, между поставщиками и получателями, между работодателями и работниками и т.д. и т.п. связаны с неопределенностью, неясностью. Поэтому моральное поведение здесь может помочь создать доверие в надёжности контрагента и тем самым сэкономить расходы на трансакции, повысить эффективность использования экономических ресурсов. Таким образом, в данном случае речь идёт о снятии противоречия между эффективностью и нравственностью со стороны снижения издержек производства.

На наш взгляд, стремление реализовать эгоистический экономический интерес, пусть даже соблюдая определённые моральные принципы, но руководствуясь при этом стремлением повысить эффективность производства за счёт минимизации трансакционных издержек, безнравственно. Безнравственно не само по себе стремление хозяйствующих субъектов к сокращению издержек производства. Безнравственно вести хозяйство, исходя из эгоистического интереса. Вообще говоря, эгоизм и нравственность – понятия несовместимые. Так называемое моральное поведение, рассчитанное на минимизацию издержек, не может быть признано нравственным, поскольку здесь не ставится вопрос о *цели* подобной деятельности. Уровень анализа ограничивается узкими рамками отдельно взятого предприятия. Думается, что практическая реализация нравственных основ экономики предполагает «выход» не только за рамки экономических интересов основного хозяйственного звена рыночной экономики, но также за рамки отдельно взятой страны. К примеру, нельзя признать нравственной деятельность по производству наркотиков, даже если её участники будут вести себя в соответствии с нормами этики, рассчитывая, что такое поведение минимизирует издержки и повысит доходность экономической структуры. В этой связи вспоминаются слова Конфуция, уделявшего большое внимание проблемам морали: «благородный муж думает о морали, … низкий человек думает о том, как бы извлечь выгоду»[4].

Системный подход предполагает рассматривать Землю как открытую систему, всё живущее на которой представляет собой составную часть космического пространства. Об этом лишний раз свидетельствуют данные, полученные на основе обработки огромного материала спутниковых наблюдений физических полей Земли при разработке глобальной информационной системы «ГЕОС» и показывающие, что существует взаимосвязь самоорганизации Земли и внешнего управления Космоса[5]. Отсюда возникает закономерный вопрос: какую *пользу* может принести экономическая деятельность людей как для самой Земли, так и для Вселенной в целом? Несколько перефразируя, можно сказать: почему природа создала человека и зачем он ей?

Анализируя этапы развития нашей планеты, украинский учёный, экономист-естественник, забытый научный новатор С.А. Подолинский пришёл к выводу, что в результате эволюции «побеждает» та форма жизни, которая, поглощая солнечную энергию, вместе с тем обладает способностью

[4] Конфуций. Беседы и суждения. Режим доступа:http://oceansoul.narod.ru/biblio/East/konfucy. htm

[5] Кузнецов О.Л., Кузнецов П.Г., Большаков Б.Е. Система природа-общество-человек. Устойчивое развитие

увеличивать её. На основе превращения низших форм энергии в высшие – «например, солнечного тепла в механическую работу»[6]. Исключительное значение в таком увеличении играет труд человека. «…Под словом «труд» понимается положительное действие организма, имеющее результатом увеличение превратимой энергии или сохранение от рассеяния такой энергии, которая при своём потреблении будет иметь последствием увеличение запаса энергии».

Подход, предложенный С.А. Подолинским, позволяет посмотреть на хозяйственную деятельность человека с точки зрения той пользы, которую она может принести Вселенной, объясняет причину, вследствие которой человеческая деятельность поддерживается Вселенной. На существование такой связи и на необходимость её учёта указывает современный американский экономист Линдон Ларуш: **«**Точно так же, как отдельный человек должен нести ответственность как за весь человеческий род, так и за свое собственное поведение, всем нам следует постоянно оценивать свое общество и самих себя во всех видах своей деятельности и существования … разум подсказывает нам, что мы должны действовать в соответствии с такого рода неявными, а также специфическими требованиями всеобщего естественного права»[7].

О том же размышления чилийского исследователя Дарио Салес Соммера, выпустившего книгу «Мораль XXI века», разработчика нового научного направления «Физические основы морали (Физика морали)», где под словом «Мораль» понимается свод вечных и неизменных законов Природы, лежащих в основе существования Вселенной.

Таким образом, совершая деятельность, хозяйствующий субъект должен руководствоваться той пользой, которую таковая принесёт Вселенной с точки зрения увеличения количества энергии, т.е. способности системы совершать полезную работу. Причём полезную прежде всего с точки зрения увеличения бюджета энергии, находящейся в распоряжении самого человека – носителя уникальной способности к труду. Это предъявляет определённые требования к безопасности организации хозяйственной деятельности людей как на уровне отдельно взятого домашнего хозяйства, так на уровне предприятия, национальной и мировой экономики. Именно такая деятельность может быть признана нравственной.

[6] http://pobisk.narod.ru/Pr-ob-ch/004_avtory.htm.
[7] Подолинский С.А. Труд человека и его отношение к распределению энергии.

ЗАТРАТЫ НА ОБРАЗОВАНИЕ КАК ИНВЕСТИЦИИ В ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ

Минеева Н.Н., к.э.н.
ИЭ УрО РАН, г. Екатеринбург

Затраты, произведённые в целях увеличения в дальнейшем производительности труда и способствующие росту в будущем доходов индивидуума, являются инвестициями в человеческий капитал. Инвестиции в человеческий капитал – затраты времени и денежных средств, необходимые для получения образования и профессиональной подготовки.

К ожидаемой отдаче от инвестиций в человеческий капитал относятся более высокий уровень заработков, большее удовлетворение от избранной работы в течение жизни, а также – более высокая оценка нерыночных видов деятельности.

Особое значение при определении доходов на человеческий капитал имеет распределительный аспект, поскольку получаемые доходы зависят от вида капитала, к которому они относятся.

Так, доходами на чистый труд является заработная плата. Доходы, получаемые благодаря физическим и умственным природным способностям человека, можно назвать своеобразной рентой на природные способности. А доходами на интеллектуальный капитал, полученный вследствие повышения образования, будет считаться разница между фактической оплатой труда и минимальной ставкой.

Однако такое распределение достаточно условно. Основная проблема подобного распределения в том, что практически невозможно отделить чистый труд от интеллектуальных, биофизических и способностей человека и его экономических мотиваций. Кроме того, все качественные характеристики работника являются или унаследованными природными способностями, или приобретенными в процессе обучения и воспитания.

Такой подход связывает распределение национального дохода между общественными группами, классами в сфере макроэкономики и личных доходов в сфере микроэкономики, но не позволяет раскрыть основу взаимосвязи качества труда и его оплаты.

Теория человеческого капитала исходит из того положения, что капитал – это некоторый запас благ, который, накапливаясь, приносит доход благодаря инвестициям. Следовательно, взаимосвязь между заработной платой и уровнем образования, физическим здоровьем, качеством обучения, объемом производственного опыта основывается на стоимости их приобретения или создания.

Расходы, увеличивающие производительные качества и характеристики индивида, можно рассматривать как инвестиции, поскольку текущие издержки осуществляются с тем расчетом, что эти затраты будут многократно компенсированы возросшим потоком доходов в будущем. Существуют следующие виды инвестиций в человеческий капитал:

1) расходы на образование – включая общее и специальное, формальное и неформальное, подготовку на рабочем месте;

2) расходы на здравоохранение, складывающиеся из расходов на профилактику заболеваний, медицинское обслуживание, диетическое питание, улучшение жилищных условий;

3) расходы на мобильность, благодаря которым работники мигрируют из мест с относительно низкой производительностью в места с относительно высокой производительностью.

К инвестициям, развивающим созидательные способности индивидов, относятся формальное и неформальное образование, подготовка на производстве, медицинские услуги и исследования в области здравоохранения, расходы на оптимизацию миграции, поиск информации о состоянии экономики.

Теоретики человеческого капитала исходят из представления о заработной плате как некоей слоистой структуре, где каждый слой связан с известным уровнем образования. Тот пласт заработков, который соответствует данному уровню образования, и есть денежный доход от него. Так, например, экономический эффект от высшего образования будет равен разнице в пожизненных заработках двух лиц – одного, закончившего высшее учебное заведение, и другого, получившего среднее образование.

В состав издержек образования, помимо прямых расходов на образование, экономисты включают «потерянные заработки». Это заработки, которые теряются учащимися из-за того, что в период обучения они лишены возможности работать и получать плату за свой труд. Потерянные заработки составляют около половины суммарных издержек обучения; в США их доля колеблется в пределах 50-60%% общей стоимости высшего и среднего образования.

Инвестиции в человеческий капитал способствуют не только повышению доходов индивида, но и росту производительности труда. Сторонники теории человеческого капитала подходят к рассмотрению инвестиций в человека, основываясь на концепции «предельной полезности» и «предельной производительности».

Образование оказывает влияние и на индивидуальные доходы человека. При чем они значительно варьируются от уровня образования, и, соответственно, размера затрат на его получение.

Сегодня в России уровень дохода человека в большинстве случаев напрямую зависит от уровня образования. Согласно исследованиям специалистов, существует достаточно устойчивая взаимосвязь заработков и уровня образования работников в России в целом, несмотря на существенные различия по отраслям. Прирост заработков по образованию, относительно МРОТ, в России варьируется по отраслям от 130% до 475%, а средневзвешенный прирост составляет 240%.

Кроме материального выигрыша повышение уровня образования человека часто дает ему количественно слабо измеримые, но важные преимущества в виде улучшения условий труда, досуга и потребительского выбора. Кроме того, человек получает более широкий доступ к интересной, приятной и перспективной работе. Обязательно нужно отметить также повышение престижа в обществе и возможность получения удовлетворения от самореализации.

Согласно результатам исследований ученых разных стран, 60% разницы в доходах людей приходится на образование, а 40% – на все остальные факторы (здоровье, природные способности, социальное происхождение). Поэтому, вкладывая средства в высшее образование, человек в первую очередь определяет свое будущее.

Однако возможности для получения качественного образования достаточно ограничены.

Экономика России отличается ускорением процессов социально-экономического расслоения населения по множеству детерминант, среди которых наиболее важными являются уровни доходов и образования. Обнищание большинства населения обусловливает существенные ограничения спроса на товарных и образовательных рынках.

В силу этого политико-экономический анализ распределительных отношений, определяющих социально-экономическую структуру общества и, в конечном счете, потребности и платежеспособный спрос населения на услуги образования, выступает научной основой преодоления негативных процессов, проявляющихся в расслоении общества, глубокой дифференциации доходов, разрастании бедности и, как следствие, люмпенизации значительной части населения. При этом высокий уровень образования населения, как показывает мировой опыт, выступает фактором сглаживания социальной напряженности в обществе, способствует быстрой адаптации населения к динамичным условиям рыночной экономики.

В современной экономике по уровню получаемых доходов общество глубоко поляризуется; низшие слои населения, с одной стороны, не способны предъявлять платежеспособный спрос на образовательные услуги, с другой – не испытывают объективной потребности в получении высшего образования. Высокодоходные группы населения (3-5%%) индифферентны к получению высшего образования в России, поскольку уровень доходов этой социальной группы обеспечивает ей качественное образование за рубежом. Кроме этих полярных групп в трансформирующейся российской экономике сложились объективные предпосылки для становления широкой стратификационной группы – среднего класса, отличающегося не только средним для данного временного периода и страны доходом, но и определенными профессионально-образовательными характеристиками, обеспечивающими его представителям высокую социально-экономическую значимость. Средний класс – основной потребитель на рынке образовательных услуг – располагает необходимым уровнем дохода и предпочтениями для формирования платежеспособного спроса на образовательные услуги.

В условиях глубокой социально-экономической дифференциации населения России по уровню доходов, становление рынка образовательных услуг и, как следствие, разрыва в уровне оплаты за обучение и качестве предоставляемых образовательных услуг становится очевидной зависимость между уровнем располагаемых доходов и возможностью получения качественного образования. В этой связи институционализация рынка образовательных услуг будет способствовать не только упорядочению действий государственного и негосударственного секторов на данном рынке, но и в перспективе сглаживанию дифференциации доходов населения.

ФЕНОМЕН БЛАГОСОСТОЯНИЯ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ: СУЩНОСТЬ, ЭЛЕМЕНТЫ, ФАКТОРЫ ДИНАМИКИ

Мосейко В.В.
ТГПУ, г. Томск

Проблема повышения благосостояния пенсионеров в российском обществе может быть рассмотрена через природу взаимоотношений индивидуального и общественного уровней благосостояния, которая сводится к тому, как они воздействуют друг на друга и как возможно их повышение.

Механизмы агрегирования всей совокупности индивидуального благосостояния в рамках конкретного общества в различных подходах чрезвычайно противоречивы (утилитаристский подход, Парето-улучшение, Роулзианский подход и другие).

Провозглашенные цели современных социальных государств заставляют нас смотреть на общественное и индивидуальное благосостояние сквозь призму социальной ориентации и контрактации, что предполагает учет интересов всех членов общества, основанный на неявном социальном контракте.

Сложность состоит в определении критериев эффективного распределения. По нашему мнению, наилучшим способом распределения, являющимся одновременно и социальным критерием благосостояния, является принцип, разработанный Дж. Ролзом.

Предлагаем авторскую интерпретацию роулзианского видения проблемы роста благосостояния, адаптированную под современные условия. Так, в частности, Ролз говорит о том, что приращение общественного благосостояния происходит при перераспределении от богатых к наименее бедным. Думается, учитывая современную ситуацию, этот критерий можно было бы заменить перераспределением в сторону категории пенсионеров.

Категория пенсионеров, по нашему мнению, является той группой, которая в наибольшей степени воздействует на общественное благосостояние. В качестве экономико-этического обоснования нашего выбора следует отметить следующее.

1. Общество должно проявлять благодарность старшему поколению.
2. Несмотря на то, что пенсионеры в абсолютной структуре бедных не занимают подавляющее большинство, по нашему мнению необходимо рассматривать их как наиболее нуждающихся в проведении перераспределительной политики в силу, как правило, их ограниченной трудоспособности.
3. Общество может быть представлено тремя группами: работниками, детьми и пенсионерами. С учетом категорий, используемых в статистике, целесообразнее обозначенные группы рассмотреть с позиции критерия трудоспособности и тогда функция общественного благосостояния будет выглядеть так:

$$W(u_1,..., u_n) = W1 + W2 + W3\text{, где} \qquad (1)$$

$W(u_1,..., u_n)$ – функция общественного благосостояния
W1 – благосостояние трудоспособных
W2 – благосостояние лиц моложе трудоспособных

W3 – благосостояние лиц старше трудоспособных

В процессе приращения общественного благосостояния в основном участвуют работники, а в процессе потребления все члены общества, включая бывших, настоящих и будущих работников, и если предположить, что все факторы, воздействующие на общественное благосостояние во времени остаются неизменными, за исключением изменения численности каждой из групп, то благосостояние лиц старше трудоспособных будет иметь тенденцию снижения в перспективе. Для обоснования этого тезиса, прежде всего, обратимся к количественным показателям. Для этого отметим следующие мировые тенденции развития и проиллюстрируем их с помощью российских статистических данных:

- доля трудоспособных лиц, труд которых является основным источником образования национального дохода, со временем имеет склонность к уменьшению и ожидается продолжение этой тенденции в будущем;
- доля лиц моложе трудоспособных, которых мы рассматриваем в качестве будущих работников, также стремительно снижается;
- доля лиц старше трудоспособных, напротив, неуклонно растет.

Возвращаясь к формуле (1), следует отметить, что при заданных параметрах анализа: при условии, что количественное распределение благосостояния по трем обозначенным группам остается неизменным во времени и при существующих ныне тенденциях демографического развития, благосостояние для той доли населения, которая имеет склонность к росту численности, будет падать.

4. Механизм социального страхования, как и прежде, должен быть основным инструментом в обеспечении благосостояния пенсионеров. При этом участие в нем должно быть обеспечено, с одной стороны, силой государственной власти, поскольку системы социального страхования по общему правилу являются обязательными и, с другой стороны, индивидуальной мотивацией, подкрепленной стремлением обеспечить свое благосостояние в будущем.

5. Таким образом, под индивидуальным благосостоянием в узком смысле следует понимать благосостояние пенсионера, соответствующее получаемому доходу, основной формой которого, в развитых и большинстве развивающихся стран выступает пенсия. А в широком смысле индивидуальное благосостояние пенсионера представляет собой систему всевозможных благ, в том числе не имеющих материального воплощения.

В этой связи целесообразно дать определение понятия «пенсия». Учитывая международную практику пенсионирования и признаки, присущие понятию «пенсия» предлагаем следующую трактовку этой дефиниции. Пенсия – это разновидность социального обеспечения граждан, осуществляемое в виде денежных выплат единовременного или регулярно-периодического характера, за счет средств государства, страховых отчислений граждан, а также дохода от инвестирования пенсионных накоплений, используемые как автономно, так и в интегрированной взаимосвязи, в целях предоставления содержания по основаниям, указанным в национальном законодательстве.

6. Общественное благосостояние в контексте данного исследования может быть представлено, таким образом, как совокупность правил общественного устройства, отражающие способ формирования благосостояния пенсионера, с которыми согласны разные члены общества. Иначе говоря, в узком смысле общественное благосостояние предполагает наличие

эффективной системы пенсионирования посредством которой, происходит формирование индивидуального благосостояния пенсионера (выплата пенсии). А в широком значении общественное благосостояние подразумевает всю совокупность социально-экономических отношений, отражающих место пенсионера в современном мире.

7. Анализ индивидуального и общественного благосостояния через категорию благосостояния пенсионеров требует экспликации соответствующих измерителей.

Таким образом, рассмотрев феномен благосостояния и выявив его элементы и факторы динамики, мы пришли к выводу о том, что, во-первых, рост общественного благосостояния возможен благодаря повышению благосостояния пенсионеров и, во-вторых, поскольку индивидуальное благосостояние пенсионеров является важнейшим элементом функции общественного благосостояния, то необходимо, прежде всего, обеспечить факторы и условия его повышения. Ими, по нашему мнению, являются:

1. соблюдение основных прав и свобод человека и гражданина, которое является главным условием роста как индивидуального, так и, следовательно, общественного благосостояния;
2. проведение экономической политики государств должно опираться на достижение Парето-эффективности, когда улучшение положения одних негативно не сказывается на положении других, что возможно в условиях устойчивого экономического развития;
3. использование перераспределительного механизма в условиях Парето-оптимальности, когда невозможно улучшить положение одних без ухудшения положения других;
4. перераспределительный механизм должен учитывать политику, проводимую современными государствами и нацеленную на всех членов общества, а также отражать интересы всего общества;
5. перераспределительные процессы, таким образом, должны иметь контрактную основу, то есть соотноситься с особенностями данного общества и тенденциями его развития.

О ПРОБЛЕМЕ СООТНОШЕНИЯ ФОРМ И МЕТОДОВ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ

Надточий Е.В.
ВГУ, г. Волгоград

Несмотря на постоянные изменения налогового законодательства, что очевидно связано с объективными изменениями в экономике нашей страны, многие проблемы в части его неопределенности и неоднозначности так и остаются без внимания, и зачастую, только на практике подтверждают необходимость своего решения.

Проблемы правового регулирования сферы налогообложения могут повлечь нарушение взвешенного баланса прав налогоплательщиков и налоговых органов, а так же сформировать условия для взаимных претензий, без того усугубляя противоречие между финансовыми интересами обоих сторон.

Пробелы в действующем налоговом законодательстве приводят к отсутствию надежного и гибкого механизма защиты прав налогоплательщиков. Несмотря на то, что в п.7 ст.3 Налогового кодекса Российской Федерации (далее НК РФ) закреплена норма-принцип о том, что все неустранимые сомнения противоречия и неясности актов законодательства трактуются в пользу налогоплательщиков, случаев злоупотребления полномочиями со стороны работников налоговых органов достаточно много.

Одной из таких проблем, на сегодняшний день, является недостаточная проработка в теории и законодательстве соответствующего разделения и соотношения форм и методов налогового контроля.

Так, в статье 82 Налогового кодекса Российской Федерации (далее НК РФ), содержится указание на формы налогового контроля: «налоговый контроль проводится должностными лицами налоговых органов в пределах своей компетенции посредством налоговых проверок, получения объяснений налогоплательщиков, налоговых агентов и плательщиков сбора, проверки данных учета и отчетности, осмотра помещений и территорий, используемых для извлечения дохода (прибыли), а также в других формах, предусмотренных настоящим Кодексом»[1]. В статьях с 83-98 НКРФ так же описываются некоторые другие формы налогового контроля такие как: участие свидетелей, выемка документов, привлечение специалистов, участие понятых и т.д.

Очевидно, что предложенный законодателем перечень форм налогового контроля, таковым не является. В указанных статьях НК РФ фактически содержатся описания, как форм, так и методов налогового контроля, кроме того определений данных понятий в нормативных актах так же нет.

Исходя из всего выше сказанного, представляется целесообразным:

1) Проанализировать различные подходы к определению понятия «Форма» как такового, для выявления признаков понятия «Форма процедуры», так как можно предположить, что налоговый контроль, в соответствии со статьей 82 НК РФ, представляет собой совокупность определенных процедур.

2) Оценить различные точки зрения по определению понятия «Форма налогового контроля» исходя из выявленных признаков, для формирования авторской позиции к данному феномену.

3) Проанализировать существующие формы налогового контроля, для их систематизации и классифицирования.

Налоговый контроль в соответствии со ст. 82 НК РФ - это «деятельность уполномоченных органов по контролю за соблюдением налогоплательщиками, налоговыми агентами и плательщиками сборов законодательства о налогах и сборах»[2]. Очевидно, что данное явление можно рассматривать в разных аспектах.

С правовой точки зрения это система органов, которые осуществляют функции по контролю за соблюдением налогового законодательства.

С организационной точки зрения это совокупность действий и операций по проверке финансовых, налоговых и связанных с ними вопросов деятельности субъектов хозяйствования и управления с применением специфических методов его проведения[3].

С процедурной точки зрения налоговый контроль представляет собой совокупность процедур по анализу финансово-хозяйственной деятельности

[1] Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) [Электронный ресурс]. СПС «КонсультантПлюс».

хозяйствующих субъектов и граждан, связанных с исчислением и уплатой налогов и других обязательных платежей[4].

В целях исследования будем придерживаться приведенному выше определению налогового контроля с процедурой точки зрения.

Отождествляя проведение налогового контроля с организацией контрольных процедур, можно предположить, что для грамотного выделения форм налогового контроля необходимо сформировать признаки понятия «Форма процедуры».

Проанализировав определения понятия «Форма» как такового в различных отечественных научных источниках, можно сказать, что форма процедуры: во-первых, должна иметь признак организованности, так как это всегда внешний вид какого-либо содержания.

Во-вторых, форма процедуры должна отражать часть структуры и устройства его содержания, ведь процедура чего-либо всегда складывается из набора определенных этапов, стадий, а форма процедуры может, как объединять, так и разделять некоторые из них.

В-третьих, форма процедуры представляет собой упорядоченную совокупность ее элементов, так как элементы формы любой процедуры должны иметь взаимное согласование;

В-четвертых, исходя из определения понятия «Процедура» - порядок выполнения, ряд последовательных действий, необходимых для достижения определенной цели[5], становится очевидным, что ее форма должна отражать нацеленность на определенный результат.

И, наконец, в-пятых, форма процедуры должна иметь относительную самостоятельность и способность своего существования в повседневности общественной жизни. Ведь реализация процедуры в рамках формы без возможности ее независимого применения невозможна.

Выявив, пять признаков формы процедуры: 1. Организованность; 2. Структурность; 3. Упорядоченность; 4. Нацеленность; и 5. Самостоятельность, обратимся к трудам российских ученых по вопросам определения формы налогового контроля, для их оценки с целью формирования авторской позиции к данному феномену.

Единой точки зрения по указанному выше вопросу не существует. Многообразие мнений можно разграничить следующим образом:

К первой группе отнесем мнения тех ученых, которые отождествляют и совсем не разделяют понятия «Форма» и «Метод» налогового контроля. Например, Е.Ю. Грачева и Э.Д. Соколова[6]. Данного подхода придерживаются и В.В. Бурцев[7] и И.И. Кучеров[8], выделяя в качестве форм налогового контроля

---

[2] Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) [Электронный ресурс]. СПС «КонсультантПлюс».

[3] Титов А.С. Формы, методы, виды налогового контроля и их юридическое содержание // Юрист. 2005. №1. С.15

[4] Французов, Д.В. Государственный финансовый контроль и его специализированное направление – налоговый контроль // Финансы и кредит. 2008. №2(290). С.48.

[5]: http://slovari.yandex.ru/dict/bse/article/00063/52200.htm.

[6] Грачева, Е.Ю. Налоговое право [Текст] / Е.Ю. Грачева, Э.Д. Соколова. М., 2001. С.90.

[7] Бурцев В.В. Государственный финансовый контроль: методология и организация. М.: Информационный внедренческий це нтр «Маркетинг», 2000. С. 88-89.

[8] Кучеров И.И. Налоговое право России: Курс лекций М., 2001. С.188.

ревизию, проверку, надзор и экспертизу правовых и иных актов. Е.Е. Смирнова[9] и О.Р. Михайлова[10] так же не разделяют форм и методов налогового контроля, считая, что наряду с основными формами налогового контроля – проверками, существуют вспомогательные методы, которые являются остальными формами. Описанной точки зрения придерживаются А.З. Дадашев, И.Р. Пайзулаев[11] и А.С. Кормилицын[12]. По их мнению, в рамках одной правовой формы организации контрольной деятельности могут применяться различные методы контроля, в некоторых случаях совпадающие по наименованию с самой установленной налоговым законодательством формой контроля.

Ко второй группе можно отнести работы тех ученых, в которых отражены, по нашему мнению, лишь некоторые аспекты определения «Форма налогового контроля». Автором были исследованы работы Ф.Ф. Бутынец[13], А.С. Титова[14], Е.В. Пороллo[15], Г.Г. Нестеровой[16], Л.А. Коротковой и Д.Е Ковалевской[17], А.А. Горелова, А.В. Лобанова и д.р.

Проанализировав точки зрения упомянутых выше ученых, авторская позиция в отношении определения формы налогового контроля заключается в следующем: форма налогового контроля - это деятельность субъектов налогового контроля по осуществлению совокупности его методов в рамках реализации определенной организованной процедуры для достижения соответствующей цели.

К формам налогового контроля будем относить:

- Учет налогоплательщиков (юридических и физических лиц);
- Налоговые проверки (камеральные и выездные);
- Контроль за применением контрольно-кассовой техники (далее ККТ);
- Контроль за своевременностью и полнотой выполнения обязанностей по налогам и сборам.

---

[9] Смирнова, Е.Е. О контрольной работе налоговых органов [Электронный ресурс] // Налоговый вестник. 2004. №11. «СПС КонсультантПлюс».

[10] Михайлова, О.Р. Выездная налоговая проверка как форма налогового контроля [Электронный ресурс] // Ваш налоговый адвокат. 2001. №3. «СПС КонсультантПлюс».

[11] Дадашев, А.З. Налоговый контроль в Российской федерации: Учебное пособие. М.: КНОРУС, 2009. С. 15.

[12] Кормилицын, А.С. Формы и мтеоды налогового контроля [Электронный ресурс] // Администартивное муниципальное право. 2008. №6. «СПС КонсультантПлюс».

[13] Бутынец Ф.Ф. Организация и проведение ревизий в условиях механизации учета в потребкооперации М.: 1976. С.99.

[14] Титов, А.С. Формы и методы, виды налогового контроля и их юридическое содержание // Юрист. 2005. №1. С. 16.

[15] Пороллo, Е.В. Налоговый контроль: принципы и методы проведения М.: Гардарика, 1996. С.12.

[16] Нестеров, Г.Г. Развитие механизмов налогового контроля в системе обеспечения экономической безопасности: Автореф. …к.э.н. М.: 2009. СПС «Консультант Плюс».

[17] Короткова, Л.А. О правах и обязанностях налоговых органов [Электронный ресурс] // Налоговый Вестник. 2003. №6. «СПС КонсультантПлюс».

ПОСТКРИЗИСНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Нижегородцев Р.М., д.э.н.
ИПУ РАН, г. Москва

I. Императивы

Прежде, чем обсуждать перспективы российской экономики, нужно определиться в той системе координат, которая складывается в экономике страны и мира, иначе говоря, — выделить *императивы*, необходимые предпосылки, исходя из которых предстоит принимать решения в области макроэкономической политики.

К числу таких императивов следует отнести:

1. Необходимость радикального технологического сдвига в российской экономике.
2. Необходимость институциональной модернизации экономики России.
3. Закат либерализма в макроэкономической политике, бесперспективность попыток возврата к реальностям «саморегулируемых» совершенно конкурентных рынков, провалы в действии встроенных стабилизаторов.
4. Наступление эпохи глобальных рисков, которыми необходимо управлять, не подавляя их, а приспосабливая хозяйственные решения к характеру этих рисков.
5. Необходимость сближения экономического развития регионов нашей страны.

II. Альтернативы

В рамках выделенных императивов существует ряд *альтернатив*, решения по которым должны быть приняты в обозримом будущем. Среди важнейших альтернатив такого рода необходимо упомянуть следующие.

1. Степень открытости (внешней либерализации национальной экономики). Необходимо определиться в том, следует ли считать идеалом для нашей страны (и на каком временном горизонте) состояние «открытой», «закрытой» или «приоткрытой» экономики (open economy, shut economy, ajar economy).
2. Импортозамещение или экспортная ориентация. Эта альтернатива связана со ставкой на приоритетное развитие импортозамещающих или экспортно-ориентированных отраслей, в конечном счете — на «сырьевое» или «несырьевое» будущее России. Решая эту проблему, необходимо определиться и в том, насколько нужен (и для чего, собственно, нужен) стране квалифицированный труд.
3. Догоняющее или опережающее развитие. Это вопрос о том, нужно ли делать основную ставку на создание конкурентных преимуществ в «старых» отраслях, пытаясь пройти тот же путь, который прошли развитые страны мира (только побыстрее), или создавать преимущества в «новых» отраслях, акцентируя основное внимание на их развитии.
4. Альтернатива Хаавельмо. Стимулируя краткосрочный рост ВВП, следует ли делать основную ставку на частные инвестиции или на госрасходы и, соответственно, государственные инвестиции. Это вопрос не только о соотношении соответствующих мультипликаторов, но и о приоритетах развития

нашей экономики, поскольку частные инвестиции не могут быть локомотивом развития экономики, в которой львиная доля ВВП создается отраслями, работающими на внешних эффектах.

5. Крупный или малый бизнес следует рассматривать в роли локомотива инноваций. Решая вопрос о том, кто должен стать основным новатором в экономике России, надо помнить о целесообразности определенного разделения труда между крупным и малым бизнесом в данной сфере, а для этого необходимы соответствующие институциональные решения.

6. Сценарии погашения частного внешнего долга. Здесь возможен целый спектр разных сценариев, основными из которых, пожалуй, являются три: полная либерализация (самоустранение государства от решения этого вопроса), государственная помощь частным банкам-резидентам, на которые возлагается роль посредников в решении проблемы внешних долгов, либо частичное огосударствление экономики, предполагающее переход значительной части активов под прямое или косвенное управление правительства. К этой альтернативе привязано множество вспомогательных вопросов, регламентирующих, в частности, реорганизацию финансовой системы страны, роль банковской сферы в преодолении кризиса, проблему продления или прекращения концессий и долгосрочной аренды земли нерезидентами и т.д.

7. Альтернативы регионального развития. Здесь следует определиться в приоритетах инвестиционного процесса между ставкой на частный капитал или на активное государственное вмешательство в вопросах развития регионов. Ставка на частный капитал приведет к приоритетному развитию сильных и конкурентоспособных регионов, что потребует дополнительного вмешательства государства в перераспределение финансовых потоков для развития социальной сферы и создания общественных благ. Ставка на активное государственное инвестирование потребует разработки и реализации федеральных инвестиционных программ, а также максимально широкого развития разнообразных форм государственно-частного партнерства.

III. Перспективы

Осуществлению коренных технологических сдвигов реальной альтернативы нет. Речь может идти лишь о том, осилим ли мы этот сдвиг за 10-12 лет или за 50-60 лет. Однако нужно понимать, что это две принципиально разные траектории развития, каждая из которых имеет свой перечень сильных сторон, угроз и рисков.

В случае, если правительство принимает путь немедленной инновационной модернизации, то оно в ближайшем будущем:

1 — радикально повышает цену труда,

2 — формирует элитарный рынок труда, прежде всего его интеллектуальную составляющую (кстати, этот путь предполагает ставку не на возвращение российских ученых из-за рубежа, которое не может быть сколько-нибудь массовым, и не на импорт высококвалифицированной рабочей силы, а на создание на нашей территории передовых научных школ),

3 — стимулирует инновации как косвенными, так и прямыми мерами, добиваясь надлежащего технологического уровня производства в ключевых отраслях хозяйства,

4 — делает ставку на создание высокотехнологичных информационных продуктов,

5 — ставит стратегическую задачу перехода к экспорту знаний (это не значит, что их экспорт должен начаться завтра, но мы должны шаг за шагом обеспечивать достижение стратегической цели — превратиться в поставщика новых знаний для мирового хозяйства).

Если правительство отклоняет путь быстрой инновационной модернизации, то наши перспективы вкратце таковы.

1. Вместо радикального повышения цены труда правительство продолжает давление на цену труда и делает ставку на развитие государственно-частного партнерства в деле сверхэксплуатации трудоспособной части населения собственной страны.

2. Правительство развивает вместо элитарного рынка труда общественно нормальный рынок. Заметим, что современные общеизвестные формы профессиональной переподготовки и повышения квалификации направлены именно на это. Переход к формированию элитарного рынка труда потребовал бы коренных изменений в этой системе.

3. Правительство на словах призывает стимулировать инновации (например, создает очередные комиссии по инновационному развитию и проводит многочисленные заседания по вопросам модернизации), но на деле ставит институциональные барьеры на пути этого развития — например, увеличивает барьеры входа на наукоемкие рынки для резидентов, сворачивает образовательные программы, сокращает численность студентов всех форм обучения, сужает спрос на интеллектуальный труд.

4. Правительство делает ставку на развитие индустриального производства, пренебрегая возможностями внедрения информационных технологий.

5. Правительство ставит стратегическую задачу наращивания *объема* экспорта, предполагая в первую очередь экспорт сырьевых ресурсов. К этому пути нас усиленно подталкивают наши зарубежные партнеры — как те, которые выступают потребителями наших энергоресурсов, так и те, которые содействуют в этом, называя себя нашими стратегическими партнерами. Необходимо выработать в этой области внятную стратегию, соответствующую национальным экономическим интересам. В связи с этим позволю себе напомнить, что ресурсы, экспорт которых осуществляется на основе долгосрочных контрактов, вообще говоря, не составляет никакой части потенциала экспортирующей страны и на уровень ее потенциального ВВП никак не влияет, а увеличивает потенциальный ВВП страны-импортера.

Подчеркнем, что перечисленные пять пунктов, характеризующих действия правительства, согласуются друг с другом, так что невозможно выбрать реализацию одного-двух пунктов из первого списка, а остальных — из второго. В ближайшем будущем (максимум 2-3 года) нашей стране придется выбрать определенную логику развития и этой логике следовать.

«РОССИЯ ПОСЛЕ КРИЗИСА – ЭФФЕКТ КОЛЕИ»

Нуреев Р.М., д.э.н.,
ГУ-ВШЭ, г.Москва

Название теории Path Dependence принято в отечественной литературе переводить как «зависимость от предшествующего развития» или «эффект колеи». В современных исследованиях причин Path Dependence все чаще обращают внимание на культурологические факторы – ментальность, образование и общественное согласие. Тем самым институциональная экономическая история сближается с эволюционной экономической теорией, изучающей рутины, обычаи и т.д. Посмотрим как эффект колеи проявился в экономическом развитии России в начале XXI века.

Россия сумела выбраться из трансформационного кризиса весьма традиционным путем, углубляя свою специализацию в производстве и экспорте природных ресурсов. Это не только сохранило однобокую специализацию страны, но и даже закрепило ее.

Неудивительно, что такая односторонняя сырьевая специализация боком обернулась для России в условиях кризиса: снижение цен на нефть нанесло значительный урон российскому экспорту и резко снизило возможности импорта машин и оборудования. В этих условиях большое значение имеет научно-технический потенциал страны и факторы, способствующие инновационному развитию. Однако в последние годы мы наблюдаем не ускорение научно-технического прогресса в России, а его замедление.

Если в 1970 году свыше 70 % приходилось на оборудование до 10 лет, то в 2000 году почти 60 % оборудования было старше 16 лет. К сожалению, официальные данные о возрастной структуре оборудования после 2000 года отсутствуют, однако, косвенные расчеты показывают, что ситуация за последние годы не изменилась в лучшую сторону.

В этой связи для повышения роли высокотехнологической продукции в экспорте необходимы прямые иностранные инвестиции. Действительно, в программе 2020 предполагается их значительный рост. Однако, для его реализации необходимо создать соответствующие условия, заинтересовав иностранных инвесторов в прямых инвестициях в российскую экономику. К сожалению, и здесь проявляется эффект колеи.

С 2004 года Всемирный Банк публикует доклады «Doing Bisness», посвященные опыту проведения реформ в различных странах. Российская Федерация по индексу благоприятности условий для предпринимательской деятельности занимает 120 место из 181 наблюдаемой страны. Более того в последние годы ситуация не улучшилась, а ухудшилась: Россия переместилась с 96 места в 2007 году на 112 в 2008 и 120 в 2009 году.

В России существуют значительные препятствия для успешного развития рыночной экономики. И общий вывод напрашивается сам собой: необходимо снизить трансакционные издержки ведения бизнеса. Это не только повысит эффективность экономики, но и создаст предпосылки для роста прямых иностранных инвестиций, быстрого выхода из кризиса, повышения благосостояния и ускорения экономического развития России.

Современные проблемы России в значительной мере предопределяются зависимостью от траектории предшествующего развития (path dependence), траектории, восходящей к традициям восточного деспотизма. Учитывая это

обстоятельство, мы попытались раскрыть феномен власти-собственности, когда не власть определяется собственностью, а собственность властью, т.е. положением человека в государственной иерархии. Характерно, что феномен власти-собственности сохраняется даже в деятельности сегодняшних российских интегрированных бизнес-групп (управленческие ИБГ).

Если мы сравним группы, заинтересованные в построении новой системы власти-собственности, с группами, заинтересованными в создании настоящей частной собственности, мы вынуждены будем констатировать, что первые обладают в настоящее время большей реальной властью, чем вторые. Их власть сложилась отнюдь не вчера. Однако в начале XXI века она значительно усилилась. И в этом тоже проявилась зависимость от траектории предшествующего развития.

В 1990-е годы в постсоветской России возник своеобразный порочный круг: современный российский рынок является продуктом неразвитой демократии, а неразвитая демократия, в свою очередь, становится результатом неконкурентного рынка. Объектом исследования поэтому должны стать конкретные формы взаимодействия политического и экономического монополизма в субъектах Российской Федерации. В настоящее время наибольший интерес представляет анализ взаимосвязи этих процессов прежде всего на уровне субъектов РФ. Интересно выяснить роль административного ресурса в каждом из регионов, с тем, чтобы наметить конкретные пути.

Намечается новая тенденция, которая требует своего объяснения: тенденция падения интереса к выборам и падение явки сменяется в начале XXI-го на тенденцию роста явки на федеральных выборах в первую очередь в национальных республиках. Приближаясь в отдельных регионах к явке на уровне типичной для Советского Союза (99.9%). Это особенно парадоксально при сокращении политической конкуренции: однопартийная система, один реальный кандидат на президентские выборы и назначаемые губернаторы сопровождаются формальным ростом явки.

Выборы в условиях неразвитой демократии могут становятся инструментом демонстрации лояльности местных органов по отношению к центральной власти. Умение управлять массовым сознанием становится сигналом надёжности местных органов власти и должно быть вознаграждено центром. Степень этого вознаграждения зависит от конкретной ситуации и может стать элементом торга.

В этих условиях уровень явки достигающий круглой цифры (60 против 59,5, или 70 против 69,5 и т. д.) является очевидным преимуществом в глазах местной и центральной бюрократии. Именно об этом свидетельствует сдвиг, произошедший с 2004 по 2008 г. Национальные республики оказались образцом для подражания в организации и проведения выборов и в других субъектах Российской Федерации.

«Локомотивами роста» явки в 2008 году стали уже другие регионы. Движение началось от «периферии» к центру. Значительно число регионов смогли существенно (на 10 и более процентов) увеличить явку избирателей на выборы президента. Повышение явки связано теперь не столько с ростом политического сознания и интереса к выборам избирателей, сколько с деятельностью местных чиновников, для которых высокий процент является условием сохранения и укрепления собственной власти.

Поскольку главы регионов назначаются из центра, они должны «отрабатывать» своё назначение. Возникает порочный круг, в котором высокая

явка в регионе является условие переназначения, а переназначение условием высокой явки на выборах. Это напоминает практику Советского Союза, когда явка избирателей ниже 99% рассматривалась как провал местных органов власти и становилась предметом особого разбирательства и организационных выводов.

Обращает на себя внимание то факт, что регионы как бы соревнуются друг с другом в увеличении явки избирателей 60%, 70%, 80%, 90, 100%. Особенно ярко это проявляется в ходу президентских выборов в нашей стране. Означает ли это, что высокая явка избирателей в регионе будет становиться своеобразным сигналом?

Факт существования фокальных точек в распределении явки избирателей, свидетельствует о существенной модификации института выборов в России на региональном уровне. Если распределение явки первоначально было близко к нормальному распределению, то сейчас произошли существенные изменения. Отчасти они связаны с поведением избирателей (особенно в национальных республиках), отчасти с активностью местных бюрократов использующих явку на выборах как сигнал своей лояльности федеральному центру.

В условиях укрепления вертикали власти это становится важным фактором получении прямых и косвенных благ. Прямые, заключаются в сохранении и укреплении власти – в результате большинство губернаторов сохраняют свои места, доходы и привилегии. В результате выборы перестают быть механизма контроля граждан за деятельностью властей, превращаясь в механизм контроля государства за деятельностью региональных и местных бюрократов и общества в целом. Отсюда падение интереса у граждан к формальным демократическим институтам вообще и к выборам в частности.

Отсутствие в России работоспособных нормативно-правовых и иных регуляторов деятельности политиков приводит к дальнейшему увеличению роли административного ресурса. Появляются черты автократического режима, когда власть концентрируется в одних руках. Таким образом, изучение административного ресурса имеет большое практическое значение. Анализ российского политического монополизма ставит проблему реформы государства с целью создания подлинно конкурентных условий на политическом рынке. Только при наличии четких конституционных рамок деятельности государства возможно предотвращение регионального сепаратизма, угроза которого при существующей пирамидально-сегментарной системе всегда актуальна.

Установление факта существования политического монополизма, объяснение его основных причин создает предпосылки для преодоления монополизма и развития политической конкуренции. Более того, развитие подлинной демократии может создать предпосылки для выхода из тупика и преодоления эффекта колеи – зависимости от траектории предшествующего развития. Развитие и укрепление свободных институтов свободного общества позволит создать принципиально новую институциональную среду российского бизнеса. А она, в свою очередь, создаст предпосылки для ускорения экономического и социального развития. Только в этом случае нам, наконец, удастся преодолеть инерционное развитие по накатанной колее.

ВЫСШЕЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ И ОБЩЕСТВЕННЫЙ ВОСПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПРОЦЕСС

Павлов Б.С., д.ф.н.
ИЭ УрО РАН, г. Екатеринбург
Разикова Н.И.,к.х.н.
УГТУ-УПИ, г. Екатеринбург

Усиление роли знаний, информации в общественном развитии, постепенное превращение знаний в основной капитал принципиально изменяют роль сферы профессионального образования в структуре общественного воспроизводственного процесса. При этом, образование как наиболее технологичная и подвижная часть культуры по самой своей сути «работает на будущее», закладывая и предопределяя основы грядущих изменений в общественном развитии в прогрессивном или, напротив, в регрессивном направлении. Формирование информационного общества меняет взаимоотношения образования не только с экономикой, но и со всеми другими сферами общественной жизни, поскольку информация, знания оказываются в основе не только экономического, но и всего общественного развития.

В рамках институционального подхода образование можно рассматривать как элемент общественных отношений, взаимодействующий с другими ее элементами: выявление связей с производством, наукой, культурой и другими социальными институтами, системами и подсистемами. В рамках системного – как определенное автономное структурно-целостное единство, как самодостаточный феномен. Единство этих подходов позволяет более всесторонне изучать обозначенную проблему.

В настоящее время обозначены и формируются два альтернативных подхода к модели развития института образования. В одном случае мы имеем дело с чисто прагматическим подходом, ориентирующим высшее образование в первую очередь на удовлетворение потребностей общественного производственного процесса, при котором, как отмечает уральский социолог Г.Б. Кораблёва, превалирует ориентация на подготовку элиты - специалистов высокой квалификации. В этом случае селекционирующая функция образования выходит в число первостепенных, а необходимость тратить средства и усилия на образование широких слоев населения как бы отпадает сама собой. Иной подход, по мнению этого же автора, - демократический, который основан на том, «что образование есть условие развития экономики производства и других сфер общества. Оно только тогда становится инструментом общества, когда самые широкие слои населения получат доступ к образованию на всех его уровнях.

Цель перманентного реформирования высшего образования во многом зависит от того, какова основная парадигма развития общества, которому оно призвано служить. Подобная соотносительность неоднозначна. Условно можно выделить два поляризованных варианта, две модели «сосуществования» подсистемы высшего образования в рамках общественной системы в целом. Первая предполагает, что образовательная система в конкретном обществе существует по тем же законам, по которым живет данное общество. При этом высшая школа «законопослушно» выполняет заказ общества (государства), предлагая педагогу (субъекту учебно-воспитательного процесса) реализовывать соответствующий заказ путём предъявления

молодому человеку образцов поведения адекватных окружающей его реальной жизни в обществе, внедрения в его сознание соответствующих ценностных ориентаций, ожиданий, матрицы в формировании жизненного самоопределения, жизненных целей в целом. Иначе говоря, сама система образования адаптирует своё развитие, своё функционирование к складывающейся ситуации, конкретным обстоятельствам, попадая в неминуемую зависимость от конъюнктуры политических изменений, тех или иных стечений обстоятельств в экономической сфере жизнедеятельности общества.

Есть и второй, полярный первому, вариант формирования статуса высшего образования в системе развития общественных отношений. Образованию предпосылается функция своеобразного генератора механизма развития общества. Последнее становится возможным в случае, когда в систему высшего образования вводится содержание, позволяющее участникам учебно-воспитательного процесса занимать особое положение в обществе, предлагать способы и механизмы достижения тех целей, которые обеспечивают ему прогрессивное развитие. В этом случае образование становится и механизмом развития общества, ибо, по мнению Б.С. Гершунского, образование выступает как государственная, общественная и личностная ценность, так как имманентно содержит в себе мотивацию и стимулы социальной деятельности в целом.. Можно утверждать, что сегодня лишь образование оказывается тем главным социальным институтом, через который только и возможны трансляции и воплощение базовых ценностей и целей развития российского общества, да и самих сверхценных «общечеловеческих ценностей».

Новая экономическая ситуация, складывающаяся на региональных рынках труда России (в том числе, на Урале), формирует социальный заказ на тип работника, отличающегося, прежде всего, высокой конкурентоспособностью, обуславливающейся его профессионализмом, трудолюбием, деловитостью, профессиональной мобильностью. Между тем, организация профессиональной подготовки студентов в региональных вузах явно не соответствует выполнению этого социального заказа.

Перераспределение молодежи из сферы материального производства в сферу распределения и обращения увеличило в десятки раз численность включенных в коммерческую и посредническую деятельность. Получили распространение скрытые формы занятости.

Одной из актуальных задач представляется обоснование методических и методологических подходов к выявлению спроса населения на региональном рынке образовательных услуг и учёта этого спроса в развитии высшего образования в регионе, разработка предложений по созданию соответствующих механизмов определения и удовлетворения в характере спроса на региональном рынке труда. Решение этой задачи, в свою очередь, требует проведения анализа особенных черт и условий конкретного региона (в нашем случае регионы Урала), влияния этих условий на процесс профессиональной ориентации и жизненного самоопределения молодых людей и их родителей, разработки предложений по повышению эффективности процесса адаптации выпускников вузов в системе общественного производства региона.

За годы реформ, как свидетельствует статистика, широкие масштабы приобрело перераспределение молодежи из сферы материального

производства в сферу распределения и обращения. Увеличилась в десятки раз численность молодых людей, включенных в коммерческую и посредническую деятельность. Данная тенденция, по мнению специалистов, заслуживала всяческой поддержки, если бы не ряд обстоятельств. Не имея исходного капитала и доступа к распределению основных фондов, молодежь практически не участвует в управлении распределительными отношениями, «компенсируя» это преимущественным включением в инфраструктуру отношений распределения и обмена. Изменения (как позитивные, так и негативные) отразились в структуре ее потребления и привели к противоречию между опережающим ростом потребностей (по сравнению с ростом уровня жизни молодежи) и отсутствием четкой зависимости уровня жизни от количества и качества труда.

В условиях нецивилизованных рыночных отношений подобная деятельность не может не оборачиваться формированием в основном извращенной мотивации труда, распространением в молодежной среде неэкономических, «теневых», криминальных форм распределения. При этом материальное положение молодых людей лишь в незначительной степени зависит от результатов труда, уровня образования и квалификации. Основной детерминантой материального благополучия и процветания оказывается форма собственности предприятия, на котором трудится молодой человек. Возьмите, к примеру, молодого работника процветающей нефтяной кампании и младшего научного сотрудника академического института.

Проблемы развития системы профессионального образования затрагивают не только интересы государства, отдельных его регионов. Они являются злободневными для подавляющего большинства российских семей и в первую очередь тех семей, тех молодых людей и их родителей, которые связывают свою жизнь, своё профессиональное будущее, свою трудовую деятельность с необходимостью получения высшего образования.

В конечном счете, реализация и общественной, и государственной потребности в образовании происходит на уровне личности. Личная потребность в высшем образовании определяется ценностью образования для конкретной личности. В выборе профессии, а значит и учебного заведения, немаловажную роль играют субъективная мотивация, социальная ориентация и жизненные планы молодых людей и их родителей (близких им людей). Именно в этих факторах выражается стремление молодежи занять определенное положение в обществе. В условиях рыночных отношений потребность в образовании выступает как взаимозависимый процесс выбора и освоения личностью выбранной и установившейся в его сознании своеобразной образовательной траектории. Чем шире спектр образовательных услуг, тем больше возможность у потребителя найти реальное воплощение образа своей потребности. При этом следует осознавать, что роль профессионального самоопределения, поиск жизненного призвания в качестве выявления аутентичности личности в контексте с поиском смысла жизни и выбора судьбы вовсе не ограничивается рамками профессиональной (трудовой) занятости.

КОНКУРЕНЦИЯ НА РЫНКЕ ТРУДА: ПОЛИТЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Петрищев М.В., к.э.н.
ТГТУ, г. Тверь

Каждый владелец рабочей силы, выходя на рынок труда, представляет на нем «продукт» частного производства. Затраты на производство рабочей силы у каждого существенно различны как из-за структуры и величины потребления жизненных средств и их стоимости, так и из-за разной величины самой рабочей силы как «полезной вещи». Стоимость рабочей силы определяется не частными, а общественно необходимыми затратами на производство рабочей силы *нормальной полезности* (качества). Следовательно купля-продажа частной рабочей силы содержит в себе необходимость определения ее покупателями полезных свойств конкретной рабочей силы и признания таких затрат на ее производство, которые в среднем необходимы для получения нормальной рабочей силы.

Поскольку полезность рабочей силы обнаруживается только при ее потреблении, т.е. в труде, то средняя способность к труду проявляется в средней (в стране или в профессии) величине труда за рабочий период $(t_{ср.})$, а цена рабочей силы – это цена жизненных средств, необходимых для ее нормального воспроизводства ($P_{ж.с.}$). Поэтому цена труда определяется по формуле:

$$P_L = \sum P_{ж.с.} : t_{ср.}$$

Второй уровень определения цены труда – это ее дифференциация в среднем по профессиям. При данной цене труда остается установить отклонения полезности индивидуальной рабочей силы от нормальной, т.е. установить $t_{инд.}$, чтобы определить цену индивидуальной рабочей силы – $P_L^{инд.}$, что выражается формулой:

$$P_L^{инд.} = P_L \times t_{инд.}$$

Объективный механизм выявления цены труда – это конкуренция нанимателей между собой и продавцов труда друг с другом. Первый тип конкуренции и ее двух сторон (ценовой и неценовой) происходит внутри рынка труда каждой отдельной профессии. Внутрипрофессиональная конкуренция подобна конкуренции внутри рынка товаров одного рода.

Ценовая сторона внутрипрофессиональной конкуренции состоит в следующем. Затраты на производство частной рабочей силы у разных индивидов неодинаковы, а способности к труду в ценовой конкуренции предполагаются одинаковыми, нормальными. Величина спроса на равные способности к труду будет зависеть от индивидуальных цен их предложения. Он (спрос) будет высок на нормальную дешевую рабочую силу и низок на такую же , но дорогую способность к труду. Это вынудит продавцов, предлагающих свою способность по высокой $P_{L\,инд.}^S$, снижать ее. Другие продавцы рабочей силы, зная высокий спрос на их дешевую рабочую силу, будут в последующем предлагать ее по более высокой цене. Эти изменения $P_{L\,инд.}^S$ вызовут соответствующие изменения в объемах спроса на рабочие силы, что вновь повлияет на $P_{L\,инд.}^S$, так что идет процесс их усреднения $\left(P_L^S\right)$.

Неценовая сторона внутрипрофессиональной конкуренции порождается различием способностей к труду по их квалификации и интенсивности расхода. Это подобно неценовой конкуренции на товарном рынке, которая связана с различием полезности (качества) конкретных товаров одного рода.

Поскольку внутри профессии существует «лестница» квалификационных разрядов, то работник с низшим разрядом не может непосредственно конкурировать с работником той же профессии, но высшего разряда. Движение по лестнице квалификационных уровней, а, соответственно, и конкурентный процесс происходит за длительный период (год, два…), и III разряд только квазиконкурентен VII разряду. Не менее существенным для неценовой стороны внутрипрофессиональной конкуренции является разный расход рабочих сил работников, имеющих равную квалификацию. Иначе говоря, интенсивность труда выступает одной из составляющих оценки величины рабочей силы, ее «качества», полезности.

Если разные по полезности рабочие силы будут на рынке труда предлагаться к продаже по одинаковой цене $\left(P^S_{L\text{ инд.}}\right)$, то при таком условии спрос на более «качественную» рабочую силу будет расти, а на «некачественную» падать. Поэтому цены спроса $\left(P^D_{L\text{ инд.}}\right)$ на более полезную рабочую силу вырастут, а на менее полезную упадут пропорционально величине их полезности.

Так как существует возможность оппортунистического поведения нанятого работника и работодателя, то выявление этой полезности совершается только в процессе труда. По этой причине на рынке труда не отдают ни труда, ни денег. Оформляется только юридическая сделка. Труд и деньги будут только после рынка, причем сначала труд, потом деньги. Какой другой товар продается на таких условиях? Именно столь «странный» способ выявления качества рабочей силы и условия ее оплаты, превращают ее стоимость и цену в оплату труда.

Поскольку внутрипрофессиональная конкуренция на рынке труда осуществляется в единстве ее ценовой и неценовой сторон, то в результате этого процесса формируется близкая к средним значениям рыночная цена единицы нормальной рабочей силы, т.е. ее единицы как блага для покупателя. При равенстве D_L и S_L такая цена выявляет стоимость средней в профессии рабочей силы.

Когда спрос на труд в одной профессии существенно превышает предложение $\left(D_L > S_L\right)$ и поэтому P^D_L становится выше равновесной, а в другой профессии в этот же период $D_L < S_L$ и P^D_L падает. Тогда происходит перелив рабочей силы из второй профессии в первую и возникает межпрофессиональная конкуренция. Она состоит в опережении одними работниками других, чтобы придти в профессию, где $D_L > S_L$ и соответственно существует «повышенная» цена труда, и, опережении других, чтобы уйти из профессии, где $D_L < S_L$ и «заниженная» P_L.

На товарных рынках существует три сферы и типа конкуренции: 1) на рынке одного рода товара, 2) межрыночная, 3) межотраслевая. На рынке труда аналогом первого типа конкуренции является внутрипрофессиональная, аналогом второго типа - межпрофессиональная, а вот аналога третьему типу конкуренции на рынке труда нет и быть не может. Ведь межотраслевая

конкуренция – это конкуренция капиталов, продажа товаров как продукта капитала.

Конкурентные процессы на рынке труда существенно ограничены из-за монопсоний и профсоюзов. При этом возможны три типа рыночных структур: 1) монополия профсоюза как продавца рабочей силы при конкуренции ее покупателей; 2) конкуренция продавцов при монопсонии покупателей; 3) двухсторонняя монополия продавцов и покупателей. Конкуренция в основном замещается переговорами и соглашениями сторон, их «социальным партнерством». Результат – существенный разрыв величины цены труда и стоимости рабочей силы.

ОБ ОСНОВАНИЯХ КОНСТРУКТИВНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Попков В.В., д.э.н.
МИАБ, г.Екатеринбург

Тот тип изучения экономических реалий, который возник в эпоху механицизма и до сих пор сохраняет прочные позиции, опирается на так называемую корреспондентскую теорию познания. Эта теория утверждает, что мозг, как система восприятия, получает из окружающей среды сигналы, которые вне всякой связи с мозгом содержат в себе определенное значение/информацию, инструкцию. Мозгу достаточно эту информацию принять, "отфильтровать" и направить на нее свою активность. Однако, согласно многочисленным экспериментам в области сенсорной физиологии, психофизики и нейробиологии - то, что приводит к возбуждению органов чувств, не содержит в себе предустановленных ответных эффектов. Значения сигналов конструируются исключительно мозгом. Мозг представляет собой систему *производства* информации, а не ее потребления. Знание не обретается пассивным образом, оно активно конструируется познающим субъектом. Любая действительность является самым непосредственным образом *конструкцией* того, кто, как он *полагает,* эту действительность открывает и исследует. Эти положения принадлежат направлению в эпистемологии, которое называется радикальным конструктивизмом[1], и на наш взгляд, они могут быть использованы, наряду с другими концепциями, для построения конструктивных экономических теорий[2]. Наше мышление принадлежит тому же миру, о котором мы думаем. Таким образом, аргументы, используемые для доказательства правильности наших теорий, сами подтверждаются доводами, которые зависят от этих аргументов (самореферентность[3]). Каким же образом могут быть учтены

[1] Князева Е.Н. Эпистемологический конструктивизм. Философия науки. Вып. 12: Феномен сознания. М.: ИФ РАН, 2006.с.132-153

[2] Термин «конструктивная» здесь указывает на то, что реальность *конструируется* субъектом; она теперь является системой отношений между субъектом и объектом. В математике, к примеру, по подобному основанию давно существует такое понятие, как «конструктивная» математика.

[3] Также используются термины «самоотносимость», «рефлексивность». Самореферентность не является особым признаком мышления или сознания, а является весьма общим принципом образования систем с особыми следствиями в отношении построения сложности и эволюции. Есть очень много различных возможностей наблюдать мир в зависимости от того, какая именно системная референция лежит в основе.

эффекты, возникающие при обращении к «объективной» действительности, если до того, как был поставлен вопрос, весь контекст, называемый действительностью, был уже загодя сконструирован нашим сознанием? Состояние экономической теории в отношении этого вопроса в настоящее время неясно и неопределенно. Предлагается структурировать имеющиеся ресурсы в эпистемологии, кибернетике второго порядка, теории двойственности, применении топологических понятий в направлении создания конструктивных теорий для описания экономических систем. Введение принципа самореферентности привело фон Фёрстера[4] к кибернетике второго порядка или кибернетике кибернетики, в которой мы пытаемся иметь дело с "субъективным миром", т.е. миром, который включает в себя наблюдателя. Именно кругообразную организацию систем Фёрстер определяет понятием *организационной замкнутости,* под которой понимается закрытость, автономность, идентичность исходного и конечного. Любой продукт такой системы автоматически превращается в ее же исходный пункт, «сырье» (будь то вещество, процесс, сигнал) для осуществления очередного витка. Любые «разрывы» цикла суть функции наблюдателя, который согласно своим собственным представлениям (и свойствам) в состоянии наделять автономные системы атрибутами *входа* и *выхода, внешнего* и *внутреннего.* Матурана[5] ввел понятие аутопоэза, сделав акцент на свойстве кругообразности. Аутопоэтические системы - это системы, которые сами себя воссоздают. (греч. «autos» = «само»; «poiesis» = «делать») Пусть какая-то экономическая система состоит из элементов. Данные элементы обладают некоей активностью и взаимодействуют между собой. Активность и взаимодействие элементов организованы таким и только таким образом, чтобы обеспечить их существование и снова-таки эту активность и взаимодействие. Элементы существуют для производства функции, а эта функция существует для производства элементов, которые существуют для производства функции и так далее до бесконечности по замкнутому кругу (кругообразно). Так, круговая организация работы предприятия или группы взаимосвязанных предприятий образует гомеостатическую систему с функцией производства и поддержания самой этой круговой организации, реализующейся благодаря тому, что компоненты, которые ее специфицируют, являются теми самыми компонентами, синтез или поддержание которых обеспечивается этой круговой организацией. Любые отклонения в активности системы от такой схемы приводят к прекращению существования системы, а значит и самой активности. Главный показатель, который должен удерживаться константным - это сама организация (целостность) данной системы, без каких-либо целей и предназначений, продиктованных извне. Не производство и (или) продажа чего-то, а поддержание аутопоэза – вот что является внутренним стимулом для предприятия. Механизм кругообразности в экономике известен с времен Маркса, - базовый процесс производства осуществляется не линейно однонаправлено, а циклически: Д – Т - Д’. Но эта известная формула была построена с конкретной целью, - показать каким образом в кругообразном процессе рождается новая стоимость. Но каждый кругооборот одного товара сплетается с кругооборотами других товаров. И всё движение всех этих

[4] Von Foerster, Heinz; Cybernetics of Cybernetics; Communication and Control in Society (ed. K. Krippendorff), Gordon and Breach,1974

[5] Матурана У., Варела Ф. Древо познания. М;, Издательство: Прогресс-Традиция. 2001.

бесчисленных, взаимно переплетающихся кругооборотов образует обращение товаров (материальных потоков). Именно кругооборот удерживает внутреннюю структуру системы в состоянии единого целого, сам при этом являясь продуктом процессов, порожденных этой структурой. Перед нами открывается особенная ситуация: с одной стороны, мы наблюдаем определенную динамическую сеть преобразований материальных потоков, производящую свои собственные компоненты и одновременно являющуюся условием синтеза данной целостности. Чем более сложна экономическая система, тем более сложным и дифференцированным является переплетение кругооборотов. То, что экономическая система является самоописывающей (самонаблюдающей) системой можно также описать с помощью понятия коммуникации. Часто более или менее неявно полагают, что коммуникация нацелена на консенсус, ищет согласия. Само собой разумеется, что коммуникация невозможна без какого-либо согласия; но она невозможна также и без какого-либо разногласия: коммуникация обостряет вопрос о том, будет ли сообщенная и понятая информация принята или отклонена. Таким образом, коммуникация удваивает реальность. Она создает два ее варианта: вариант «да» и вариант «нет», и тем самым принуждает к селекции. Теперь мы можем определить понятие экономики, как всеобъемлющую систему всех коммуникаций, воспроизводящих себя аутопойетически, в то время как она производит все новые (и все время другие) коммуникации в рекурсивной сети коммуникаций. В контексте теории, которая рассматривает социальные системы вообще и экономические подсистемы в особенности как системы воспроизводства коммуникаций, Луманн считает, что деньги вошли в обращение, прежде всего, как средство коммуникации[6]. Это не исключает возможность рассматривать деньги также и в их классическом понимании как средство обмена, т.к. использование денег при обмене является одной из форм коммуникации, и возможно только как коммуникация. Различие, которое прорабатывается этим коммуникативным средством (деньгами), есть, прежде всего, различие продавца и покупателя. Продавец и покупатель понимают, что они действуют зависимо. На каждой стороне отношений знают, что обе стороны могут поступать в желаемом смысле, а также могут и по-другому. Таким образом, социально – экономическое отношение удваивается само в себе. Каждый участник создаёт свою картину о двух участниках. Другое различие связано с желанием, ценностью приобретения – чем более желанна вещь (товар), тем более высоким является возникающее ценовое напряжение. Оно формируется на одной стороне,- стороне покупателя и формирует рынок покупателя. Таким образом, деньги дают возможность отдифференцировать особую функциональную систему хозяйства на базе основной операции: денежного платежа. Таким образом, становится возможным осуществить синтез представлений об экономических системах как единства кругообразных и коммуникационных процессов. Но это единство весьма специфическое. Материальные потоки не могут существовать сами по себе, как не существуют отдельно и деньги; для того, чтобы материальные потоки включились в кругообразное движение, необходимы коммуникации, которые в свою очередь испытывает встречное воздействие от движения товаров. Двойственность экономической системы – *существование двух феноменологически непересекающиеся областей*, соответствующих двум типам наблюдателей:

[6] Luhmann N. Die Wirtschaft der Gesellschaft. Frankfurt: Suhrkamp. 1988

внутреннему и внешнему. Каждый из этих наблюдателей конструирует наблюдателя и т.д. Область внутренних состояний – это прежде всего кругообразность и замкнутость: принимает участие во взаимодействиях с факторами внешней среды, выступающими в роли инициаторов непрерывных структурных изменений, которые задают динамику ее состояний, но всегда сохраняя кругообразность и замкнутость область взаимодействий со своей внешней средой. Взаимодействие с внешней средой осуществляется коммуникативным путем, а в роли обобщенного средства коммуникации выступают деньги (платеж – неплатеж). Современная математика трактует оппозицию «внутреннее - внешнее» как *двойственно-сопряженные* структуры. В работе показаны возможности сетевых моделей кибернетики 2-го порядка, построенных на основе топологических представлений. Любой экономический субъект решает пару двойственных задач, когда он максимизирует продажи и *минимизирует затраты*. С одной стороны, он создает *предложение* на рынке, заявляя *цену предложения* на свой продукт и его объем. С другой стороны, он же предъявляет *спрос* на чужие продукты и ресурсы, при этом он заявляет *цену спроса* и его объем, стараясь уменьшить свои затраты. Взаимодействие предложения и спроса как взаимно-двойственных сущностей, находящих равновесие в седловой точке, дает возможность интерпретировать спрос, как силовую, потенциальную сторону рыночного равновесия, как *формирующую*, *действующую* и *целевую* причину (по Аристотелю) экономической динамики. Экономический субъект, выступая одновременно в двух ипостасях, как производитель и как потребитель, реализует maxmin- и minmax-стратегии. Цены спроса необязательно будут приняты в качестве равновесной рыночной цены, так же, собственно, как необязательно будут приняты и цены предложения. Двойственная задача отражает состояние связей, ограничивающих рост продаж; «состояние связей» имеет два аспекта: объемный (потоки) и ценовой (ценовые напряжения). Двойственная задача – это задача минимизации; целевые функции исходной и двойственной задач в седловой точке равны по величине. Отметим, что такое представление о природе и взаимодействии предложения и спроса существенно отличается от традиционных позитивистских моделей рыночного равновесия, в которых функция предложения и функция спроса пересекаются на координатной сетке цен и объемов.

ПОЛИТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЯ МОДЕРНИЗАЦИИ

Прокин В.В., к.э.н.
ПГТУ, г.Пермь

Объяснение причин мирового и национального кризиса, а также определение пути выхода из него и прогрессивного посткризисного развития возможно на основе различных теоретических парадигм. Так, оставаясь на теоретической платформе неолиберальной неоклассики, В. Мау предлагает ряд приоритетов антикризисной модернизации российской экономики, в том числе обеспечение макроэкономической стабильности; повышение эффективности бюджетных расходов; переход от политики консервации занятости к политике создания новых рабочих мест и повышения мобильности рабочей силы; стимулирование модернизации и развитие кредитования

неолигархического бизнеса; преодоление монополизма и стимулирование конкуренции; реформирование финансового сектора; развитие интеграционных процессов в рамках Таможенного союза; приоритетное развитие отраслей, связанных с накоплением человеческого капитала и развитием социально-гуманитарного сектора; решение проблемы моногородов.

Вместе с тем, в качестве основных рисков как источников серьезной дестабилизации в России, так и в глобальной экономике, определяются существенный рост государственного сектора (национализация), усиление дирижистских тенденций в экономической политике, восстановление идеологии и практики Большого Государства[1]. По нашему мнению, акцентирование этих традиционных для неолиберального мышления угроз этатизации экономики, делает весьма сомнительным реализацию всех мер системного характера по ее модернизации. Преодоление всех дисбалансов и диспропорций между отдельными частями экономики и их пропорциональное согласованное развитие требует метаэкономического управления экономикой как целостным объектом, которое под силу только большому и сильному государству.

Неоклассическая парадигма свободной торговли основывается на смиторикардианском каноне экономического либерализма, послужившем основой для колониальной политики английского капитализма. Неоклассическая экономика предполагает совершенную конкуренцию. При таких условиях инновационное предпринимательство, создающее для извлечения ренты новую отрасль или вид товара, становиться практически невозможным. Обвальная отмена торговых барьеров подрывает ренту. В результате теряются технологические преимущества, происходит примитивизация экономики с возвратом к традиционным «сравнительным преимуществам» по сырью и дешевой рабочей силе. Истощение природных ресурсов останавливает догоняющее развитие и страна попадает в т.н. мальтузианскую ловушку.

Опыт реальной модернизации («экономического чуда») западных стран, Японии, азиатских «тигров», стран БРИК (без России) показывает, что она основывается на другом каноне экономической мысли, восходящему к идеям А. Сера, Ф. Листа, который в XX веке продолжили И. Шумпетер, К. Поланьи, Г. Мюрдаль, Н Кондратьев. Этот канон обосновывает хозяйственное развитие страны на основе синергетического отраслевого разделения труда и увеличивающейся отдачи. Это развитие предполагает инновационное предпринимательство в реальном секторе, которое нуждается в ренте и протекционизме в период становления, и массовое потребление, основанное на растущих реальных заработках в секторах с повышающейся отдачей. Неолиберализм подрывает обе эти основы, перемещая ренту преимущественно в финансово-спекулятивный сектор.

Прогрессивная модернизационная модель капитализма, по Иозефу Шумпетеру, основана на ренте, постепенно распространяющейся по всей системе. Первый рентополучатель – инновационный предприниматель делится ею с выдавшими инновационный кредит банками, а затем с вовлекаемыми в инновационное производство работниками и с властями, которые обеспечивают инновационную среду и защиту от чрезмерной конкуренции на начальных этапах становления инновационного бизнеса. Таким образом капитал, труд и государство делят олигополистическую ренту инновационных

[1] Мау В. Экономическая политика 2009 года: между кризисом и модернизацией // Вопросы экономики. 2010. №2. С.4-25

предпринимателей. Но это требует централизации стратегической координации интересов всех участников инновационного процесса и совместного общественно-государственного управления их поведением.

Неолиберализация постсоветской российской экономики резко подорвала ее инновационный потенциал. Экономика страны теряет конкурентоспособность. В рейтинге 133 стран по конкурентоспособности на 2009-2010 г.г. Россия опустилась с 51 на 63-е место. Так удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации в общем числе обследованных организаций снизился с 10,6% в 2000г. до 9,4% в 2007г., а удельный вес затрат на технологические инновации в общем объеме отгруженных товаров, работ и услуг, соответственно, с 1,4% до 1,2%[2]. Вследствие этого, доля России на мировом рынке наукоемкой продукции в 2008г. составила менее 0,3% в США-36%, Японии-30%, Германии-17%. В качестве одной из лавных причин низкой инновационности российской экономики наряду с низким качеством управления, финансирования и заинтересованности предпринимательского сектора в инновациях выступает разрыв воспроизводственных связей между наукой, образованием и производством. Это, во-первых, образует разрыв в цепи «фундаментальные исследования - прикладные исследования – разработки – освоение и тиражирование инновационной продукции», во-вторых, не позволяет осуществлять общенациональную инновационную стратегию, в третьих, эффективно использовать имеющийся в стране научно-технический потенциал.

В рамках эволюционной парадигмы экономической теории по результатам сравнительного анализа темпов развития секторов экономики и их рентабельности в XIX и XX веках был сделан вывод, что центральным провокатором современного финансово-экономического кризиса является чрезмерное опережение скорости развития информационного и, особенно, финансового секторов экономики по отношению к темпам и рентабельности развития научного, технического и производственного секторов[3]. Поэтому, прерогативой государственной политики должно стать обеспечение согласованного развития финансовой и технической систем.

На наш взгляд, для анализа системного кризиса экономики и проектирования ее посткризисной модернизации необходимо как можно больше использовать теоретико-методологический потенциал классической парадигмы политической экономии, который накоплен к настоящему времени, в первую очередь отечественной наукой. В центре этой парадигмы – закон соответствия уровня производительных сил и производственных отношений, включая отношения собственности, общественного воспроизводства и его регулирования. Противоречие частной формы присвоения средств производства и растущего обобществления характера производства остается основным противоречием современного капитализма, хотя и модифицированным такими инструментами как, корпоративная собственность, частно – государственное партнерство, «социальное партнерство» труда и капитала, государственное законодательство и регулирование рыночного сектора.

Классическая модель общественного воспроизводства включает следующие объекты государственно-общественного контроля и регулирования:

---

[2] Индикаторы инновационной деятельности: 2009. стат. сб. М.: ГУ ВШЭ. 2009.

[3] Сухарев О.С. Структурные сдвиги в России и развитие финансовой и технических систем экономики: анализ эволюционной теории // Журнал экономической теории. 2009. №4. С.45-60

- движение общественного продукта по основным фазам воспроизводственного цикла: производство – распределение – обмен – потребление - накопление;

- соответствие развития реального и финансового секторов воспроизводства;

- согласование объемов, темпов и качества развития всех отраслей и межотраслевых комплексов народного хозяйства;

- координация планов и результатов деятельности микро- и макроэкономических агентов, а в условиях глобализации экономики согласование действий глобальных и национальных регуляторов.

Антикризисная модернизация предполагает не только восстановление этих функций управления экономикой, но также их прогрессивное развитие, то есть модернизацию всех институтов общественно – государственной регуляции экономики.

Политико – экономический анализ состояния отечественной экономики не только выявляет глубочайшие воспроизводственные диспропорции, но и позволяет сформулировать основной вектор их преодоления - такую форму модернизации, которая позволяет наиболее эффективно и одновременно развивать производительные силы страны и обобществление воспроизводства. В качестве такой формы, на наш взгляд, достаточно обоснованно предлагается неоиндустриальная модернизация, предполагающая масштабные технологическое перевооружение народного хозяйства, формирование конкурентоспособных вертикально-интегрированных корпораций, объединяющих добывающий и обрабатывающий сектора экономики в единый народно-хозяйственный комплекс[4]. В свою очередь эта форма модернизации предполагает укрепление государственных финансов и кредитно-денежных институтов, национализацию базовых стратегических отраслей промышленности, введение государственной монополии на торговлю сырьевыми ресурсами и валютными операциями.

Концепция неоиндустриальной модернизации России вполне согласуется с антикризисной стратегией С. Глазьева - опережающее становление базисных производств нового технологического уклада и скорейшем выводе российской экономики на связанную с ним новую длинную волну роста.

[4] Нешитой А. К новой модели экономического развития: воспроизводственный аспект // Экономист. 2010. №2. С.10-24

ПЕРМАНЕНТНОЕ НЕРАВНОВЕСИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Сагадиев Н. К.
ТОО «ILS edutainment», г. Алматы, Казахстан

Утверждение, которое мы попытаемся обосновать ниже, состоит в следующем: продажа товаров с целью извлечения прибыли порождает хроническое макроэкономическое неравновесие на рынке. На первый взгляд, утверждение звучит странно. Товары с момента зарождения товарных отношений фактически продавались с целью извлечения прибыли. Если же прибыль выступает фактором макроэкономического неравновесия на рынке, то отсюда следует, что экономика, основанная на производстве прибыли, на всех этапах своего существования характеризовалась неравновесным состоянием. Собственно, данное заключение вынесено в качестве заглавия доклада. Чтобы обосновать его, мы вновь выносим на повестку дня вопрос: каким образом образуется прибыль на капитал?

Наиболее лаконичную формулировку капитала мы находим в «Капитале» Карла Маркса: Д – Т - Д’. Капитал авансирует на рынок одну сумму денег, а извлекает из нее другую, большую на величину прибыли. Такова природа капитала. Маркс назвал его самовозрастающей стоимостью. Если капитал не приносит прибыли, то он утрачивает свою сущность как капитала.. Но лишь тогда, когда деньги, будучи вложены в дело, приносят доход, они становятся капиталом.

Таким образом, все капиталы вместе взятые авансируют на рынок одну сумму денег, а извлекают из него каждый раз большую сумму, возрастающую на величину прибыли. Сие обстоятельство у человека, не посвященного в «таинства» науки, должно было бы вызвать чувство удивления. Вопрос о том, каким образом капиталы извлекают из рынка большую сумму денег, чем первоначально вложили в него, продолжает вызывать во мне неподдельное ощущение чуда.

К примеру, Маркс не ставит подобного вопроса. У него факт продажи товара с прибылью выступает в виде неявной предпосылки теории. В его исходной формуле Д – Т – Д’ уже содержится положение о том, что товары продаются с прибылью. Он анализирует процесс самовозрастания стоимости. Но вопрос о том, кто в конечном счете оплачивает возросшую стоимость товаров, им не рассматривается.

В его теории прибавочная стоимость выступает как часть неоплаченного труда рабочего. Но даже при таком способе объяснения тайны происхождения прибыли возникает вопрос: каким образом неоплаченная часть труда рабочего возмещается капиталу рынком в виде прибыли? Если капитал не оплатил часть труда рабочего, то откуда возникает тот дополнительный источник ликвидности на рынке, который оплачивает капиталу помимо первоначально авансированной суммы еще и сумму причитающейся прибыли[1]?

Попробуем прежде рассмотреть проблему вне теоретических наслоений, навеянных субстанциональным взглядом на природу стоимости. Население является конечным потребителем всех товаров и услуг. Оно производит блага, и само же их потребляет. Но оно потребляет блага, которые в своей стоимости

[1] Аналогичный вопрос ставит Роза Люксембург в своей книге «Накопление капитала». М.: Государственное социально- экономическое издательство, 1934.

содержат прибыль на капитал. Население зарабатывает на производстве всех товаров и услуг величину своей заработной платы. Но в приобретаемых им товарах помимо последней содержится еще и величина закладываемой прибыли. Тем самым население приобретает товары, которые по стоимости выше, чем их совокупная заработная плата, которую они получили при производстве благ.

Кто оплачивает капиталу эту возросшую стоимость товаров? Население может выкупить лишь часть товаров, на которую у него есть платежеспособный спрос. Безусловно, прибыль также является доходами населения. Но прежде чем она может быть получена, товар должен быть реализован. Если заработная плата становится доходами населения в момент производства товара, генерируя соответствующий потребительский спрос на рынке, то прибыль не является фактически расходуемой статьей затрат в капитале. В процессе производства товара на рынке инициируется спрос лишь на величину заработной платы, израсходованной при производстве товара. Потому, когда товар поступает на рынок, на рынке не достает платежеспособного спроса ровно на величину закладываемой прибыли. Соответственно образуется часть товаров, на которую население не может предъявить спрос. Денежные доходы населения, которые оно зарабатывает, не покрывает всей суммы товаров, которые оно само производит. На рынок выбрасываются товары конечного потребления, которые не покрываются доходами населения.

В этом собственно и состоит суть макроэкономического неравновесия в чистом виде. Оно в достаточной мере очевидно, если только преодолеть инерцию наших прежних представлений. Прежде мы должны отказаться от постулата, что товары обладают внутренней стоимостью, по которой они продаются на рынке. Потому как деньги в этом случае обязаны будут выполнять подчиненную функцию. Между теорией стоимости и теорией денег сложилась непреодолимая дистанция. Стоимость не зависит от денег, поскольку она сущностное качество товаров и устанавливается априори их обмену на деньги. Бумажные деньги не обладают внутренней стоимостью, поскольку не удовлетворяют даваемым определениям стоимости. Тем самым, деньги изначально были «отстранены» от участия в формировании внутренней стоимости товаров. Потому вопрос, кто оплачивает капиталу дополнительную стоимость, в рамках данной схемы рассуждений не мог быть поставлен.

Однако есть альтернативная линия рассуждений. Она базируется на том положении, что стоимость имеет рефлексивный характер[2]. Товары не обладают некой внутренней стоимостью. Верно то, что на их производство затрачивается труд. Верно также и то, что они обладают определенной полезностью для человека. Но совершенно неверно из какого-либо отдельно взятого основания выводить понятие стоимости. Она как таковая находится между приводимыми основаниями. И эту промежуточную позицию «между» она занимает в форме денег.

Именно деньги представляют стоимость в чистом виде. Деньги имеют стоимость потому, что каждый из нас отдает в обмен на них свой труд. И потому для каждого из нас они стоят нам нашего труда. Одновременно они стоят и для других. Поскольку мы вложили свой труд в создание продукта, чтобы приобрести продукт, другие будут обязаны расстаться со своими деньгами. Потому деньги имеют стоимость также и для них.

---

[2] Подробное изложение данного взгляда приведено в книге «Понятие стоимости в контексте проблемы универсалий в науке». Алматы, Изд-во Университета международного бизнеса, 2004.

Стоимость представлялась невидимой, неосязаемой, неощущаемой материей вследствие субстанционального взгляда на ее природу. Рефлексивный взгляд позволяет перевести стоимость из мира абстрактных категорий в предметный мир. Именно деньги имеют стоимость. Деньги являются не номинальными обозначениями, а суть реальными воплощениями стоимости общественного богатства. Они несут эту стоимость в себе, приобщая нас к миру товаров и услуг.

Мы обмениваем труд на деньги, и мы обмениваем деньги на продукты труда. Обмен был бы невозможен, если бы деньги не представляли никакой реальной стоимости. Поскольку в них заключен наш труд, мы в состоянии на них покупать продукты труда других лиц. Посредством собственного труда выраженного в денежной форме, мы приобретаем продукты труда, произведенные другими. Мы отчуждаем свой труд за деньги, и потому они стоят нам нашего труда.

Капитал не создает стоимости. И уж тем более он не производит прибавочной стоимости. Он не добавляет никакой реальной стоимости к стоимости товаров. Капитал производит блага. Он авансирует реальные стоимости в форме денег с целью производства благ. На деньги, которые имеют общественную стоимость, он покупает труд индивидуумов. Затем он реализовывает созданные блага индивидуумам в обмен на их труд – на тот труд, который затрачен в производстве и оплачен капиталом. Стоимость блага определяется тем количеством труда, которое индивидуумы готовы отдать в пользу обладания благом. Если количество труда, которое капитал приобретает в результате продажи блага, превышает то количество труда, которое было им приобретено с целью производства блага, то капитал получает соответствующее приращение стоимости.

Каждый капитал действует индивидуально на рынке. Он стремится приобрести большую стоимость, нежели авансировал первоначально. Однако то, что становится возможным для индивидуального капитала, является невозможным для всей совокупности капиталов. Нельзя реализовать на рынке блага за большее количество труда, чем то количество труда, которое было затрачено на их производство. Капитал продает индивидуумам их собственный труд. Количество труда, которым оплачиваются блага, есть то же самое количество труда, которое было затрачено на их производство. Они представляют собой одну и ту же сумму денег. Потому систематическая продажа товаров с прибылью в общественном масштабе является невозможной.

Есть, безусловно, факторы, которые в определенной мере могут сглаживать данное противоречие. К ним относятся участие государства и центрального банка в повышении ликвидности рынка, экспансия капитала на зарубежные рынки, естественный рост народонаселения, оборачиваемость капитала, рост производительности труда и т.д. Но все указанные факторы носят экзогенный характер по отношению к рассматриваемой проблеме. Они могут сглаживать противоречие в некоторой временной перспективе. Но устранить противоречие вовсе они не в состоянии. С каждым новым равновесием экономика вступает в еще большее неравновесное состояние. Именно поэтому экономическая жизнь общества разрешается периодическими кризисами. Последние нельзя рассматривать исключительно как финансовый феномен. Их не следует также трактовать как кризис перепроизводства. Кризис заложен в самой структуре экономических отношений.

НЕОБХОДИМОСТЬ ПОЛИТЭКОНОМИИ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА КАК НАУКИ

Седов В.В., д.э.н.
ЧелГУ, г.Челябинск

Важным объектом политико-экономического анализа становится мировое хозяйство. Именно в нем экономические отношения, образующие базис общества, наиболее тесно взаимосвязаны не только с производительными силами, но и с надстройкой, в первую очередь с политикой.

Известно, что название политэкономии науки появилось в XVII веке. Автор вышедшего в 1615 г. «Трактата о политической экономии» А. Монкретьен, добавив к греческому слову «экономия», обозначавшему науку о хозяйстве, еще одно греческое слово «политейя», означающее «общество», «общественный», под политической экономией предложил понимать науку, изучающую общественное хозяйство, то есть экономику всего общества. Политики в ее современном понимании в предложенном А. Монкретьеном названии науки не было, хотя вся история развития экономики, особенно взятой в масштабе всего общества, свидетельствовала о том, что политика в экономике всегда присутствует. Так что название науки невольно отразило этот факт.

Политика в экономике не исчезла даже тогда, когда в конце XIX века в западных странах название науки изменилось и она стала называться не «политическая экономия», а «экономикс». Были внесены изменения и в содержание самой науки – в ней исчезли вопросы, связанные с политикой, так что само ее название и содержание демонстративно подчеркивало отсутствие политики в экономике как науке и хозяйстве. Более того, с не столь давним появлением в экономиксе теории общественного выбора было заявлено о том, что принципы экономикс действуют и в политической сфере, определяя поведение и решения политиков.

Не без веры в то, что политика в экономике должна отсутствовать, российские реформаторы в начале 90-х гг. изгнали политэкономию из вузов, заменив ее экономиксом. Но именно история России времен «радикальных реформ» более чем наглядно показала: можно громогласно объявить о выводе политики за рамки экономической науки, но нельзя изгнать ее из реальной экономической жизни и весь ход «реформирования» экономики России – это следование политическим решениям, в том числе принятым далеко от ее рубежей. В нашей стране, как ни в какой иной, хорошо проявилась, особенно в отношении экономистов-теоретиков, справедливость известного афоризма «если ты не займешься политикой, то она займется тобой». Сам факт перехода России к капитализму и тем самым ее втягивание в систему международных капиталистических отношений с соответствующими изменениями в учебных курсах по экономике – все это результат политики и политических решений. Роль политики в нашей стране особенно велика и ввиду того, что в обществе меняется социальная структура, формируются новые классы и социальные группы, закрепляется их общественное положение, влияние на экономику и политику, в том числе международную.

Таким образом, история экономической науки и сама экономическая жизнь, особенно российская, требуют активного использования политэкономии как науки, изучающей экономику в неразрывной связи с политикой. Именно

политэкономия способна, образно говоря, «положить вещи на свое место», то есть показать реальное положение вещей в экономике, в том числе указать на ту роль, которую играет политика в реальной экономике.

В этой связи политэкономический анализ особенно необходим на международном уровне - уровне мирового хозяйства. Более того, есть необходимость в формировании специальной политэкономии мирового хозяйства.

Именно политэкономия позволяет видеть, что положение нашей страны и ее населения находится в зависимости не столько от развитости в ней рыночных отношений, в чем нас пытаются убедить «реформаторы», сколько от политики – как внутренней, так и внешней, в том числе и от политики других государств. Проводники этой политики могут декларировать необходимость того, чтобы жизнь каждого человека зависела от него самого, чтобы не он, а «мир прогибался под ним». Но под прикрытием слов о «свободных людях в свободном обществе» идет усиление зависимости все большей массы людей практически во всех странах от мировых сил, точнее, от «сильных мира сего» - относительно небольшой кучки людей, пытающихся править миром. Понять сложившуюся в мире ситуацию, в эпицентре которой оказалась Россия, без политэкономии мирового хозяйства нельзя.

Суть данной науки отражена в самом ее названии – «политическая экономия мирового хозяйства». В этом названии выделяются три составляющие данной науки.

Первая составляющая – экономическая. Политэкономия мирового хозяйства - это наука, изучающая экономические отношения по поводу производства, обмена и распределения как факторов производства мирового продукта, так и самого произведенного продукта. Поскольку факторы производства определяют производительные силы общества, то эта наука изучает международные экономические отношения, находящиеся в тесной взаимосвязи с мировыми производительными силами.

Вторая составляющая – политическая. Здесь политэкономия предстает как наука, отражающая роль политики в системе международных экономических отношений. Вытекая из интересов и ценностей определенных классов и социальных групп и опираясь на силу государства, политика оказывается неотделимой от экономики как отдельных стран, так и мира в целом.

И, наконец, третья составляющая – мирохозяйственная. Мы имеем дело с наукой о мировом хозяйстве как совокупности национальных хозяйств, о тех экономических отношениях и политических процессах, которые связывают хозяйства отдельных стран в единое мировое хозяйство.

Все отмеченные составляющие данной науки плотно переплетены и не существуют в отрыве друг от друга. Столь тесное их единство является отражением сложности тех связей, которые вписывают отдельные страны в мировое хозяйство. Поэтому мы считаем: объектом политэкономического анализа в первую очередь должно стать мировое хозяйство.

ПОЛИТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ТРАНСАКЦИОННОГО АНАЛИЗА

Сергеев А. М., к.э.н.
УГЮА, г. Екатеринбург

Как известно, классическая формула обмена «товар – деньги – товар» и различные ее модификации описывают не только собственно движение товаров и денег, но выражают также предпочтения и стимулы контрагентов. Каждая такая операция представляет собой не что иное, как рыночную трансакцию. В современных условиях именно она служит преобладающей формой проявления конкретного и реализуемого экономического интереса субъектов хозяйствования. Анализ определенной совокупности трансакций тогда необходим для выработки методов и способов согласования этих интересов с целью координации и концентрации усилий для обеспечения конечных результатов, недостижимых в случае распыления сил, средств и ресурсов.

В зависимости от объекта рыночной сделки трансакции подразделяются на товарные, финансовые, коммуникационные и т. д. Отдельные трансакции в той или иной степени могут быть агрегированы. Межотраслевые производственные связи как предельно агрегированные трансакции между секторами национальной экономики выражают таблицы «затраты – выпуск» В. Леонтьева. В его модели межотраслевого баланса такие трансакции определяются структурой матрицы коэффициентов прямых затрат (технологических коэффициентов) при допущении о том, что затраты являются линейно-однородной функцией выпуска.

Заметим, что В. Леонтьев не раз подчеркивал важность экономического анализа на основе не обобщенного потока трансакций, а единичной трансакции. Он предостерегал от увлеченности излишним агрегированием при проведении расчетов данным методом, поскольку это неизбежно связано с потерей информативности обрабатываемых массивов данных. В этой связи ему принадлежит следующее высказывание: «Ничто так красноречиво не говорит об антипатии большинства современных экономистов-теоретиков к систематическому изучению, как те методологические средства, которые они используют для того, чтобы избежать или сократить до минимума применение фактической информации. Вместо создания теоретической модели, способной сохранять тождества сотен, даже тысяч переменных для конкретного описания и анализа современной экономики, они начинают агрегирование».

Однако таблицы «затраты – выпуск» не являются единственно возможным типом трансакционной матрицы. В принципе матрицу тех или иных по содержанию трансакций можно составить для каждого хозяйствующего субъекта. Ее элементы суть определенные характеристики экономических взаимоотношений. Возможность и эффективность трансакционного анализа обеспечивается параметризацией исследуемой системы отношений, когда используется количественная оценка таких аспектов двусторонних взаимодействий, как их регулярность, интенсивность, длительность и др. Так, регулярность представляет собой величину, характеризующую степень постоянства взаимодействия контрагентов, интенсивность – это величина, отражающая частоту совершения определенных операций. Поскольку параметризация применяется вместо агрегирования, становится достижимым и реалистичным учет отдельных трансакций.

Предположение о том, что трансакцию следует рассматривать как базовую единицу анализа экономической организации, впервые было выдвинуто Дж. Коммонсом. В его интерпретации трансакция – отчуждение и присвоение прав собственности и свобод, принятых в обществе. При анализе трансакции тогда должны быть определены соответствующие ресурсные ограничения и социальный контекст данного взаимодействия.

В экономической теории отношения между людьми рассматривается на основе таких ключевых допущений, как ограниченность ресурсов и следование собственным интересам. Поэтому любая трансакция одновременно содержит в явном или неявном виде три момента, являющихся выражением общественных отношений: конфликт, зависимость и порядок. Первый из них можно трактовать как отношение взаимоисключения по поводу использования ограниченных ресурсов. Второй – как отношение, отражающее возможность повышения благосостояния в результате взаимодействия. И, наконец, третий из них – как отношение, посредством которого определяется суммарный выигрыш и его распределение между заинтересованными сторонами.

Согласно Коммонсу, трансакции подразделяются на торговые (рыночные), рационирующие и управленческие. В зависимости от соотношения торговых трансакций, с одной стороны, и рационирующих и управленческих, с другой, определяется соотношение рыночных и иерархических типов хозяйственных отношений. При этом на разных стадиях развития общества, в различных экономических системах относительная роль указанных видов трансакции существенно варьируется.

Для осуществления фактического отчуждения и присвоения прав собственности и свобод в торговой, например, трансакции необходимо обоюдное согласие сторон, основанное на экономическом интересе каждой из них. Обмен правами собственности здесь происходит на основе добровольного соглашения, что является следствием симметричности правовых отношений контрагентов. Содержание торговой трансакции по Коммонсу корреспондирует с понятием бьюкененовского товара (напомним, что Дж. Бьюкенен − один из создателей теории общественного выбора, или «новой политической экономии»), который определяется как пара, состоящая из собственно блага и определенной контрактной формы его покупки и/или продажи.

Наряду с экономическими трансакциями можно ввести понятие институциональной трансакции. Под ней следует понимать коллективные действия, необходимые для создания и поддержания институциональных рамок, в которых осуществляется экономическая деятельность. Изучение динамической взаимосвязи между этими двумя классами трансакций во многом аналогично анализу характеристик воспроизводства в марксистской политической экономии. Действительно, общественное воспроизводство является не только повторяющимся процессом производства, в котором результаты одновременно являются предпосылками, но и воспроизводством производственных отношений. В нашем случае это означает воспроизводство институциональной структуры экономики.

Наиболее известный вариант параметризации трансакций был предложен О. Уильямсоном. Ему, как известно, в 2009 г. присуждена (совместно с Э. Остром) Нобелевская премия по экономике именно «за построение теории управления трансакциями». По Уильямсону, трансакция имеет место тогда, когда товар или услуга переходит от заключительной точки одного технологического процесса к исходной точке другого, смежного с первым.

Главные параметры, на которые опирается разработанная им экономическая теория трансакционных издержек при описании трансакций, суть частота повторения трансакций, тип и степень присущей трансакциям неопределенности, а также уровень специфичности активов.

Важно подчеркнуть, что характер специфичности задействованных в трансакции активов является наиболее важным, ключевым параметром. Чем меньше возможностей для использования актива в другой трансакции, тем необратимее становятся инвестиции в него и специфичнее сама трансакция. Данный тезис подтверждает на микроаналитическом уровне более общее положение экономической теории, согласно которому особенности применяемых ресурсов и технологий определяют и специфику взаимодействия хозяйствующих субъектов. В политико-экономической терминологии это есть признание зависимости производственных отношений от характера и степени развития производительных сил.

Можно утверждать, что появление в экономике специализированных активов всегда сопровождается определенным изменением социальной структуры общества. В отличие от универсальных, взаимозаменяемых активов, которые характеризуются постоянством нормы замещения, специализированные активы являются взаимно дополняемыми и образуют своеобразные технологические и социальные комплексы. Подобное представление о качественной неоднородности ресурсов, важности специализации и противоречивом взаимодействии технологии и социальной структуры общества лежит в основе концепции видного отечественного ученого Ю. Яременко об экономическом росте в многоуровневой экономике.

Анализ трансакций и механизмов управления ими необходим, на наш взгляд, при изучении возможностей инновационного развития. Действительно, трансакционный подход правомерно применять к любым экономическим процессам, которые сопровождаются созданием, присвоением и отчуждением прав собственности. Инновационная деятельность в целом, как и отдельные ее виды, а также отдельные этапы инновационного процесса, безусловно, удовлетворяют этому критерию. Инновация, по сути дела, представляет собой особую трансакцию, которая характеризуются непрерывностью, достаточно высокой степенью специфичности ресурсов и инвестиций, а также значительным уровнем неопределенности.

Эффективное управление инновационными трансакциями в современных условиях осуществляется не только в рамках иерархических структур, но и на основе гибридных институциональных соглашений. В инновационной сфере гибридные формы организации обладают рядом следующих особенных черт. Так, они предполагают ту или иную эксплицитную координацию, потребность в которой обусловлена технологическими факторами, организационной синергетикой и личностными связями. Координация здесь выступает способом уменьшения неопределенности и реагирования на сложные ситуации через разделение рисков. При объединении ресурсов участники соглашения вносят свой вклад в виде денежных средств, технологий, патентов, торговых марок, ноу-хау, услуг квалифицированного персонала. Но они остаются полностью самостоятельными в других направлениях деятельности. Такая кооперация позволяет диверсифицировать риски, расширяет ресурсные возможности, в том числе посредством использования квалификации и компетенции партнеров, приводит к экономии затрат на исследования и разработки за счет исключения их дублирования и увеличения продуктивности.

ОБ ОБЪЕКТЕ И ПРЕДМЕТЕ ИЗУЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Смирнов В.Д., д.э.н.
ИЭОПП СО РАН, г.Новосибирск

Науки различаются прежде всего объектом и предметом изучения. Поэтому первоначальная характеристика экономической теории должна состоять в определении ее объекта и предмета изучения. В учебниках объект экономической теории специально не оговаривается. Видимо потому, что просто и так понятно: им является экономика.

По нашему мнению, при определении любого объекта разумно использовать системный подход. При нем объект считается одной из подсистем некой общей системы. При его использовании весьма обоснованно представлять экономику вообще как жизнедеятельность людей для удовлетворения у них определенных потребностей. А общей системой считать все человеческое общество со всей в нем жизнедеятельностью людей. Тогда подсистемами в ней будут сферы жизнедеятельности, различающиеся удовлетворяемыми потребностями.

На наш взгляд, все виды потребностей людей можно по-крупному свести к трем группам: экономические потребности, состоящие в материальных благах; потребности в духовных благах; потребности в социальных благах, выражающиеся в социальных правах. В соответствии с этим во всей жизнедеятельности людей целесообразно различать три сферы: экономическую, духовную и социальную.

Понятно, что объектом изучения экономической теории является экономическая сфера. Так как три выделенные сферы – это сферы жизнедеятельности людей, поэтому для названия каждой из них приемлемо использовать слово "жизнь". В результате сферы лучше называть так: экономическая жизнь, духовная жизнь, социальная жизнь. Такого рода названия всех трех сфер будут между собой согласованными. Этой согласованности нельзя получить, если экономической сфере дать название "экономика".

Итак, объектом изучения в экономической теории является экономическая жизнь общества как одна из трех сфер жизнедеятельности в нем людей. Ее предназначение – удовлетворение их потребностей в материальных благах.

Теперь о предмете изучения экономической теории. Вообще предметом изучения является какая-то сторона объекта, некоторые его проявления, которые изучаются конкретно, предметно. Здесь тоже нужен системный подход. Для этого объект изучения – экономическую жизнь общества нужно рассматривать как управляемую человеком систему, взятую на уровне национального государства. И как у всякой такой системы у нее выделяются "вход", "выход" и внутреннее устройство по преобразованию входа в выход. Графически это показано на рисунке.

Рисунок - Экономическая жизнь общества как система

Определим сначала вход и выход из представленной в виде системы экономической жизни общества. Вход – это поступление из природы ресурсов в виде диких животных, растений, полезных ископаемых, углеводородов и др. Выходом же является удовлетворение людей в материальных благах.

После этого можно уже определиться с тем, что является предметом изучения. Это не что иное, как внутреннее устройство экономической жизни, обеспечивающее удовлетворение потребностей людей в материальных благах в результате преобразования природных ресурсов. Но это лишь самое общее определение предмета. Чтобы его раскрыть, надо установить содержание внутреннего устройства, его основные составляющие, которые и изучаются конкретно, предметно.

Первая составляющая устройства – это процессы, в результате которых вход в систему преобразуется в её выход. Если устройство характеризовать без деталей, а как лишь некий его остов, то в качестве процессов следует назвать два взаимосвязанных их вида: производство материальных благ и их потребление.

Вторая составляющая – это субъекты-исполнители этих процессов. Если исходить только из названных двух процессов, то субъектами будут субъекты-производители материальных благ и субъекты – их потребители. Первыми будут самостоятельно хозяйствующие субъекты. Наиболее подходящее их название – предприятия. Вторыми, понятно, будут домохозяйства.

Третья составляющая – взаимодействия между субъектами, которые и приводят в конечном счете к тому, что вход в экономическую жизнь преобразуется в ее выход. Итогом взаимодействий должно быть перемещение (движение) произведенных в предприятии материальных благ в домохозяйства, где они будут потреблены.

В принципе это движение может осуществляться по двум вариантам: централизованному и децентрализованному. По децентрализованному варианту движение благ осуществляется через рынок. При нем субъект-производитель блага самостоятельно находит на рынке субъекта его потребителя и в обмен на деньги передает ему благо. Другими словами, этот вариант является вариантом рыночного устройства экономической жизни. Жизнь проголосовала за такой вариант. Сейчас он и является предметом изучения экономической теории.

Для дополнительной его характеристики нужно отметить, что в нем кроме производства и потребления материальных благ неизбежно осуществляется еще и процесс распределения их между домохозяйствами. Дело в том, что в экономической жизни, изучаемой на национальном уровне, число домохозяйств – огромно. В России их сейчас около 16 миллионов. Это вызывает сложную проблему распределения между ними произведенных в предприятиях материальных благ. Она сама собой решается с помощью рынка.

Пожалуй, уместно дополнить характеристику рыночного устройства включением в экономическую жизнь еще одного процесса – обмена материальными благами между ее субъектами. На рынке субъект-потребитель материальных благ для их приобретения за деньги у субъекта-производителя должен еще предварительно побывать на рынке со своим продуктом и обменять его на требуемые ему деньги. В итоге на рынке сам собой осуществляется еще один процесс: обмен одного продукта (блага) на другой продукт (благо).

Помимо характеристики собственно рыночного устройства экономической жизни целесообразно отметить два исходных условия ее осуществления на национальном уровне. Речь идет об объеме входа в экономическую жизнь как систему и объеме выхода из нее. На какой все же объем природных ресурсов может рассчитывать общество? И одновременно, какой объем потребностей в материальных благах должен быть при этом удовлетворен.

Что касается природных ресурсов, то бесспорным положением является их ограниченность. Их можно использовать строго лишь столько, сколько будет добыто у природы. Правда, в литературе состав ограниченных ресурсов определяют не относительно всей экономической жизни общества, а относительно производственного процесса в предприятиях. К ним относят землю, труд и капитал, подразумевая под ним сырье, материалы, основные средства. Но ограниченность правомерно отнести и на них.

Что же касается объема производства материальных благ, то здесь надо исходить из общепринятого положения о безграничности потребностей у человека, но не относительно какого-либо конкретного лица, а всего их сообщества. Из безграничности потребностей вытекает, что какая-то их часть всегда является неудовлетворенной, неутолимой. И, следовательно, в обществе всегда существует задача роста объема производства благ. Иными словами, выходу из экономической жизни как системы свойственен постоянный рост производства благ. Не лишне при этом отметить, что безграничность потребностей и вытекающий из этого постоянный рост производства благ мы объясняем природой человека, его врожденным свойством, непрекращающейся жажды жизни.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ФОРМЫ ЦЕНТРАЛИЗАЦИИ КАПИТАЛА В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Сорокин Д.А. , к.э.н.
ЧелГУ, г.Челябинск

Сформулируем базовые особенности процесса централизации капитала, определяющие его российскую специфику. Процесс централизации капитала, экономически представляет собой, перераспределение прав собственности между собственниками капитала, что институционально неразрывно связано с процессами преобразования предприятий, для описания которых часто используется термин «реструктуризация». Она может проходить в форме: экспансии (расширения), включающей в себя слияние, поглощение, тендерное предложение, создание совместного предприятия и приобретение; сжатия, включающей распродажу, «отпочкование», выделение капитала, отказ от прав на активы и ликвидацию; преобразования, связанные с правом собственности и контролем, включая рынок корпоративного контроля, программы обратной покупки акций, обменные предложения и т.д.

Мотивом проведения указанных сделок могут быть недостаточная эффективность предприятий, агентский конфликт, «теория гордыни», связанная с чрезмерной склонностью менеджеров к риску, операционная и финансовая синергии, спад на отраслевых рынках, диверсификация и перераспределение ресурсов, а также отделение прав собственности от контроля.

Российские слияния, поглощения, с точки зрения мировой практики, имели большие отличия. В то время как основным мотивом для большинства слияний за рубежом является рост капитализированной стоимости предприятия, российские же производственные компании основными мотивами имели: в начале рыночных реформ – объединения акционерного капитала, передача контрольных пакетов компаний в управление вновь создаваемым холдинговым структурам, обмен пакетами акций в процессе преобразования собственности, приобретение отдельных активов; в настоящее время – построение эффективной производственной, торговой либо сбытовой структуры, оптимизация налогообложения и снижение трансакционных затрат. В соответствии с изменением мотивов и способов проведения слияний, поглощений изменяется и форма сделки и результат.

Особенности процессов централизации капитала в России связаны с различием факторов на них воздействующих. Эти факторы можно разделить на 3 группы. Первая группа особенностей связана с различиями в причинах процессов централизации. Так как, например волны слияний и поглощений традиционно сопутствуют стадии экономического роста, а в условиях России слияния и поглощения происходят вне зависимости от стадий развития экономики. Поэтому факторами, определяющими особенности процессов слияний и поглощений, а также их специфику являются: постприватизационное перераспределение собственности, экспансия и реорганизация крупных групп или отраслей, а также финансовые кризисы.

Вторая группа особенностей связана со спецификой структуры собственности российских компаний и участников операций:

– несмотря на определенные правовые механизмы, миноритарные акционеры компании-«цели» играют пассивную роль и не могут выступать полноценными участниками рынка корпоративного контроля. Они могут, как выиграть за счет более высокой цены, предлагаемой за акции («премия слияния»), так и проиграть (если новый собственник будет проводить политику, ущемляющую их права). При этом не ликвидность акций не позволяет им в подавляющем большинстве случаев оценить выгодность продажи;

– особая значимость такого фактора, как личные соображения руководителей. Практически поголовная идентичность менеджеров предприятий и его владельцев приводит к тому, что слияние с более крупным конкурентом часто воспринимается как проигрыш конкуренту;

– сложная и непрозрачная структура (собственности) компаний обусловливает минимум открытости при совершении данных сделок;

– сравнительно высокие требования к доле в акционерном капитале для осуществления контроля над предприятием (в идеале – до 100 % акционерного капитала);

– взаимоотношения между компаниями в минимальной степени и относительно неэффективно регулируются законодательно;

– часто неформальный контроль (через «контрактные группы», контроль финансовых потоков, давальческие механизмы, соглашения об использования «денежных суррогатов» и т.д.) является более предпочтительным, чем юридическое оформление слияния или поглощения. Помимо финансовых затрат такого оформления, часто необходимо преодоление сопротивления региональных властей, конкурентов;

– региональные власти не имеют возможности непосредственного законодательного регулирования интеграционных процессов (как это имеет место в США), но обычно участвуют в сделках в пользу одной из сторон;

– частные кредиторы могут получить определенные выгоды от выкупа своих требований со стороны компании-захватчика, а кредиторы, представляющие те или иные государственные институты, часто используются для инициирования дела о банкротстве;

– в качестве «белого рыцаря» может использоваться абсолютно любая структура (не только «дружественный» покупатель акций, но федеральная структура, региональная администрация, банк-кредитор, судебная инстанция, криминальная группировка, которым со всей очевидностью не требуется приобретать акции компании-цели).

Третья группа особенностей касается наиболее типичных форм слияний и поглощений, так специфичными чертами слияний и поглощений в России стали:

С позиции рынка и результатов проведенных сделок по слияния поглощениям:

- намного меньшая доля иностранного капитала в отличие от стран Центральной Европы, где в процессах поглощений и слияний иностранный капитал главенствовал. В России подавляющее число слияний осуществлялось за счет внутренних источников, хотя в некоторых отраслях (пивоваренной, пищевой, табачной) велика доля иностранного капитала;
- преобладание на рынке крупных компаний (малый и средний бизнес пока еще не стал реальным участником рынка сделок по слиянию поглощению), в подтверждение этому ежегодно увеличивается число мегасделок на сумму свыше 100 тыс. долл. каждая;
- концентрация слияний, поглощений в оборонной промышленности, телекоммуникациях, металлургии (трубная промышленность), нефтехимии, что во многом связано с совершенно другой структурой производства в России по сравнению со странами Центральной Европы;
- преобладание внутренних сделок (то есть сделок по слиянию и поглощению внутри страны), что говорит о значительном потенциале роста российского рынка по сравнению с европейским из-за разницы в процессах приватизации;
- появление на российском рынке иностранного капитала, а также определенная экспансия отечественных компаний на европейские рынки (приобретены доли компаний в Венгрии, Хорватии и Норвегии). Это, в основном, объясняется наметившимся процессом консолидации среди участников российского рынка, а также стремлением российских компаний выйти, таким образом, в число участников мирового рынка;
- идентичность собственников компании и его руководства, что значительно усложняет процессы управления предприятием и вносит ряд дополнительных оппортунистических мотивов в деятельность по слияниям и поглощениям;

С позиции методологии проведения слияний поглощений:

- значительная доля слияний осуществляемых неформальным путем (с юридической точки зрения);
- в силу специфики российского рынка слияний-поглощений большинство покупателей стремятся приобрести свыше 50 % акций (по принципу «чем больше, тем лучше», чтобы быть спокойным за бизнес);
- незначительное использование современных финансовых инструментов для проведения сделок и изолированность российских предприятий от мирового и европейского фондовых рынков

- предприятия не представляют истинную рыночную стоимость сделки, которая определяется договоренностью между покупателем и продавцом и мало соответствует истинной цене, как правило, стоимость российских компаний-целей значительно занижена по отношению к зарубежным;
- ввиду непрозрачности большинства компаний и отсутствия развитого фондового рынка сделки проходят мимо государственных структур, поэтому государство их практически никак не регулирует и не пытается их развивать. Кроме крупных сделок носящих системообразующий характер: энергетика, газо-, нефтедобыча и переработка.
- неактивное участие финансового сектора экономки (в частности банков, инвестиционных, венчурных компаний) в процессах слияния и поглощения в реальном секторе, а также использование в следствие этого предприятиями более дорогостоящих и менее финансово эффективных инструментов: институт банкротства, административный ресурс.
- слияние компаний в России не только стимулировало переход предприятий и организаций к более развитой рыночной экономике, а, наоборот, зачастую при проведении слияний и поглощений шёл передел теневого бизнеса и вторичный передел собственности;
- многие слияния, которые казались экономически обоснованными, потерпели неудачу из-за ошибок, допущенных в процессе их осуществления: неверная оценка поглощающей компанией привлекательности рынка или конкурентной позиции поглощаемой (целевой) компании; недооценка размера инвестиций, необходимых для осуществления сделки по слиянию или поглощению компании; ошибки, допущенные в процессе реализации сделки по слиянию; различия в ведении бухгалтерского учета, и корпоративной культуре.

Таким образом, мировую и российскую экономику захлестнула очередная волна слияний и поглощений и это направление исследования опять пользуется особой актуальностью, что определяется ролью данных процессов в формировании эффективной институциональной структуры российского рынка.

РАЦИОНАЛЬНОСТЬ И ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ НЕОКЛАССИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Страгис Ю. П., к.э.н.
УрГУ, г. Екатеринбург

Трудности и проблемы, перед которыми оказалась неоклассическая теория, не сумевшая спрогнозировать мировой экономический кризис 2008-10 гг., побуждает обратиться к анализу некоторых, если не всех теоретических предпосылок, методологических установок и принципов этой части экономической теории.

Одним из основных, даже основным, методологическим принципом, большинство методологов считает принцип рациональности, то есть принцип максимизации ожидаемой полезности. Именно в этом узком смысле договорились определять рациональность ведущие теоретики этой школы.

Следовательно, для определения понятийного содержания этого термина был применен аксиоматичный способ, при котором для большей

эффективности исследований термины вводятся как договорные аксиомы, или предпосылки. Этот способ аналогичен таким же установлениям аксиом в математике. В математике аксиомы могут быть любыми, что позволяет значительно расширять поле исследования и приносить значимые результаты.

Но следует ли переносить такой же метод введения аксиом а экономическую теорию? Можно ли для повышения эффективности экономической науки вводить любые мыслимые аксиомы и стремиться тем самым расширить поле исследований и повысить эффективность этой науки? Специалисты, считающие экономическую теорию одной из разновидностей математики, отвечают на такие вопросы утвердительно. Но те, кто считает экономическую теорию самостоятельной наукой, в этом могут сомневаться.

Принцип максимизации ожидаемой полезности означает, иначе говоря, принцип эффективности. Следовательно, в неоклассической традиции рациональность совпадает с эффективностью. Они по существу тождественны, можно их считать синонимами.

Рациональность есть достижение (или стремление к) эффективности. Верен ли этот тезис? Действительно ли первая часть предложения совпадает со второй частью предложения? Прежде всего видно, что рациональность – это способ достижения эффективности. И при внимательном рассмотрении мы находим тут некую логическую ошибку. Вторая часть предложения, то есть эффективность, включает в себя рациональность, но ею не исчерпывается. Дело в том, что существует не один способ достижения эффективности, а несколько. Эти способы можно объединить в группу «иррациональных» способов достижения эффективности. Такие способы не следует игнорировать, считая их заранее неэффективными. К эффективности может вести такой способ действий, как интуитивное решение проблем или интуитивное прогнозирование будущих событий. Значительная интуиция некоторых субъектов экономики позволяет им преуспевать не только на обычных, но и на особо рискованных рынках, отличающихся высокой неопределенностью. Возможно, что именно интуитивный подход к рынкам позволил таким субъектам значительно максимизировать полезность и стать владельцами крупных капиталов. Естественно, что интуиция не передается в процессах обучения, поскольку она относится к сфере особых индивидуальных способностей.

В группу иррациональных способов решения проблем входит также эмоциональный способ, характерный для лиц с повышенной эмоциональностью. И в этом случае для таких субъектов рынка возможно достижение эффективности. Наконец, к этой группе способов решения проблем примыкает традиционный способ. Все перечисленные выше способы при их повторении превращаются в традиционный способ действий.

Далее выделим проблему «методологического индивидуализма», как ее определяют теоретики неоклассической школы. Как следует из названия, этот принцип должен был применяться исключительно в методологических целях, но незаметно для авторов такого ограничения он вышел за пределы методологии и уже длительное время определяет и мышление, и способ действий субъектов экономики. Наоборот, коллективизм отвергается и как методологический принцип, и как способ действий, и даже как способ существования людей. То есть осуждаются коллективный образ жизни, коллективные действия и поведение. Для анализа обратимся к известному нам опыту первобытной экономики, что не помешает нам обратить выводы,

полученные при ее анализе, на все последующие формы и ступени мировой экономики.

Коллективизм в теории первобытной экономики обычно понимается как временный и вынужденный способ действий, поскольку природный мир не допускал возможности для индивидуализма, для самостоятельного существования одиночек или семейных пар.

Но при этом не принимается во внимание другая особая черта коллективизма – его польза для членов коллектива, его эффективность. Эффективность коллективизма состоит в уменьшении риска существования для своих членов, в поддержке существования слабых (женщин, детей и инвалидов).

То есть конкуренция между членами коллектива за пищу умерялась солидарностью более сильных с более слабыми. Постепенно по мере количественного роста всего населения мира, коллективизм получил еще большее значение и его эффективность еще более выросла. Ведь более крупные коллективы оттесняли всех остальных в борьбе за пищевые ресурсы.

Но в то же время индивидуализм в первобытный период существовал в скрытой форме, как потенциальная, но не реализуемая возможность. Индивид в тот период не мог существовать вне коллектива.

В этот же период распределение пищи происходило на «праве» силы, в пользу наиболее сильных членов коллектива. Такой способ распределения, как и потребления, является не социальным способом, а биологическим. Только значительно позже, в интересах сохранения и расширения коллектива, сохранения и передачи накопленных знаний, стали проявляться социальные черты в распределении – в пользу слабых (детей, женщин и престарелых). То есть и в распределении индивидуализм и конкуренция с самого начала уступали коллективизму и солидаризму.

ОБ ИДЕОЛОГИИ ЭКОНОМИКС

Тикин В.С., к.э.н.
МарГУ, г.Йошкар-Ола

Экономическая наука - наука об интересах. Что полезно для одной группы, однозначно противоречит интересам другой группы. В результате, идеологические корни экономической науки обнаруживаются с момента ее возникновения, хотя касаются всех общественных наук. Это одна из главных тем философии науки. Экономика — это продолжение политики, идеологии, даже в том случае, если это на словах отрицается. Следовательно, постоянно следует учитывать, является ли экономический анализ свободным от идеологии, или может быть таковым.

В экономиксе, который имеет в настоящее время наибольшее распространение, от реальной макроэкономики остались лишь два «естественных» показателя - уровень безработицы и уровень инфляции, которые невозможно рассматривать как категории вне идеологического порядка.

Ярким проявлением кризиса экономической теории является тот факт, что исследования закономерностей (сущностей) функционирования экономических систем, уходят на второй план. Актуальными становятся проблемы социологии.

В экономической науке «main stream», по сути, признается вершиной развития экономической мысли. Экономическая наука в настоящее время распалась на множество практически невзаимосвязанных между собой отдельных направлений, что прямо свидетельствует о непонимании ею сущности экономической действительности. Отсюда обильное многословие, обусловленное отсутствием у авторов возможности выразить свою мысль простым и доходчивым языком, базирующимся на едином понимании происходящих процессов.

Для России в современных условиях выявилась открытая несостоятельность экономической науки в анализе тех перемен, которые происходили в стране. Развернулся процесс освоения западных теорий, но и он пока далек от полного завершения.

Но часто, как известно, следование моде не знает границ и доходит иногда до абсурда. Но до настоящего времени экономики (политической экономии в традиционном понимании) - науки, о том, как вести хозяйство и управлять государственными ресурсами, практически не существует.

Как известно, любая партия при реализации своей программы всегда отстаивает ту или иную свою позицию, отражающие ее нормы на происходящие события, т.е. нормативную точку зрения, нормативный подход к экономике. Классический пример с реформами начала 90-х годов. Проведение рыночных реформ на основе западных моделей рынка, но при игнорировании особенностей российского общества, не привело к ожидаемому результату. И причина в том, что проведение реформ базировалось на политических установках (нормативных позициях) реформаторов, а не экономических требованиях момента.

В экономической теории существует ее разделение на позитивную (дескриптивную) и нормативную. В наиболее общем виде, разница между этими двумя основными понятиями заключается в том, что позитивная экономика изучает (отвечает на вопрос) то, «что есть», а нормативная - то, «что должно быть».

На положении экономики как науки сильно сказывается царящий в стране прагматизм власти: важно то, и только то, что можно продать сегодня. Те же знания, которые касаются не данной минуты, а более длительного периода времени, не покупаются. Поэтому ситуация такова, что фундаментальные исследования абсолютно не нужны. Политический прагматизм порождает два следствия: делается ненужным прогноз на будущее и, тем более, ненужной оказывается экономическая фундаментальная наука, которая как раз и занимается разделением науки на позитивную и нормативную.

Как указывалось в известной работе - «В свою очередь, общий массив экономических знаний может быть разделен на три большие группы. В соответствии с классификацией Дж.Н. Кейнса выделяются следующие научные страты: позитивная экономика как сумма систематизированных знаний о том, что существует; нормативная экономика как сумма систематизированных знаний о том, что должно существовать; экономическое искусство как система правил для достижения поставленной цели»[1].

К экономической науке относятся только первая группа и малые части второй и третьей групп знаний. Это связано с тем, что при переходе от дискриптивной (позитивной) экономики к нормативной (рекомендательной) и от

[1] Барр Р. Политическая экономия. В 2-х тт. Т.1. М.: Международные отношения, 1995. С. 29–30.

нормативной экономики в экономической политике (искусству принятия решений) уровень научной неопределенности резко возрастает.

Из упомянутого разделения вопросов, на которые отвечает позитивная или нормативная экономическая наука, можно сделать и вывод о нормативном или позитивном знании о реальных экономических процессах. Однако, ответ на вопрос «что?» предполагает в зависимости от ситуации и оценок разные варианты ответов, как и ответ на вопрос «почему?». Если в первом случае узнается сущность течения процессов и явлений, то во втором - причины их протекания. Для экономической науки для осуществления прогнозов важно знать ответ на вопрос «почему?».

С методологической точки зрения экономика занята изучением не только того, «что есть», но и как функционирует народное хозяйство в целом. При подобном подходе к изучению реальной действительности предполагается создание наукой некоторого идеала о наилучшем порядке функционирования экономики, а создание идеала уже близко к положению о том, что «должно быть» (но не цель как недостижимый идеал, а идеальный механизм функционирования экономики).

Но подобный подход все-таки характеризует и предполагает нормативную экономическую науку, а не позитивную. То есть, объявляя свою науку позитивной, западные экономисты пытаются протолкнуть идею о том, что теория способна сказать, что должно быть и обладает нормативным характером.

Однако, из разработанных моделей, предлагаемых economics, можно сделать вывод, что на их основе возможно установление некоторых прогнозов, то есть сформулировать вывод о будущем: как и что должно быть, что в ближайшем будущем может и должно произойти. Полученный нормативный результат использования моделей (позитивного знания) неизбежно подводить к проблеме соотнесения нормативной и позитивной экономической науки.

Как представляется, более точным употреблением терминов позитивной и нормативной экономической науки следует считать уже известные категории - объективные процессы и партийный (идеологический) взгляд на экономику. Партийные позиции, как более понятные рядовому человеку, всегда можно соотнести с нормативными суждениями, ибо любая партия всегда отстаивает ту или иную свою позицию, отражающие ее нормы на происходящие события, нормативную точку зрения.

> «Во-первых, упор на строгое разделение позитивного и нормативного анализа лишь по-иному ставит, но не решает проблему, состоящую в следующем: в какой мере элементы идеологии остаются в анализе и каково их влияние?» … «Как отметил Морис Добб, формализованная теория всегда несет в себе определенную интерпретацию, даже если она не содержит каких-либо нормативных выводов; формально логическая теория часто включает апологетические или иные идеологические выводы, обусловленные определенной точкой зрения, лежащей в основе самой системы формализации». [2]

Одно из главных или основных требований государства - выработка общей концепции или парадигмы развития науки в интересах управляющих. Сложность этой функции заключается в том, что администрирование, часто

---

[2] Сэмюелс У. Дж. Идеология в экономическом анализе. // Современная экономическая мысль. Серия: «Экономическая мысль Запада». М.,«Прогресс», 1981.

применяемое государством, т.е. в прямое и непосредственное указание как надо делать науку, традиционно выливается в уходе науки от требований объективности.

Следовательно, если экономисты более вольны в интерпретации своих данных, то либо вольности необходимы и вызваны необходимостью получить какие-либо выводы, либо демонстрируют стремление уйти от тех путей научного исследования, которое заставит ученых сделать другие выводы из «гипотетических» данных.

Проникшие в страну многочисленные западные теории того, какой должна быть экономика и как ее нужно создавать, требуют достойного ответа – критического анализа теорий, а также их претензий по полное объяснение существующей реальности. Несостоятельность большинства этих теорий видна даже не специалистам по экономической теории.

Влияние идеологии заключается, например, в интерпретации фактов, в отборе альтернатив для рассмотрения, в выборе между вариантами решения. Поэтому можно утверждать, что за экономическими спорами почти всегда стоят сугубо идеологические противоречия. Ценностные ориентиры в науке, однако, определяются не столько проблематикой, т.е. не столько через объекты, сколько через круг людей, убежденных в безусловности самой этой ценностной сферы.

Во времена полного администрирования советского периода экономической науки как таковой не существовало. Но, тем не менее, «указания» на концептуальные установки по форме и содержанию укладывали науку в ненормальное положение. Возникало противоречие между наукой и государством как субъектами общества. Но возникающие проблемы легко объясняются положением, что давать образование - это значит править.

Современное положение с экономическим образованием, с внедрением мейнстрима в качестве основы учебников по экономической теории скрывает тот уровень идеологии, который маскируется под нормативной и позитивной экономической наукой.

ФОРМИРОВАНИЕ КОНФИГУРАЦИИ ИНСТИТУТОВ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ОРГАНОВ ВЛАСТИ И БИЗНЕСА НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Трофимова Ю.В., к.э.н.
БИФ КемГУ, г.Белово

Установление правил распределения ресурсов и критериев справедливости в России не завершилось и в деловых практиках идет процесс возникновения и развития соответствующих институтов. Формирование правил происходит в процессе взаимодействия органов власти и бизнеса. Процесс нормообразования в свою очередь существенно влияет на характер взаимодействия между хозяйствующими субъектами. Большое влияние на процесс возникновения и развития институтов оказывают условия, в т. ч. географические, природно-климатические, ресурсные и др., при этом необходимо учитывать, что условия развития регионов РФ существенно

различаются. В связи с этим важным является изучение особенностей институциональных сред регионов как совокупности локальных сред городов, которые существенно сегментированы и локализованы. При этом в связи с неурегулированностью межбюджетных отношений: расширением функций местной власти и сокращением финансирования, выделяемых на реализацию этих полномочий, центральным процессом становится дофинансирование территорий[1] - разнообразные, формально не регулируемые вложения бизнеса в территории, которые организуют и координируют органы власти. Недостаток средств развития на местном уровне, действие фундаментальных, организационных и социетальных факторов формирования норм и специальные институциональные эффекты приводят к формированию особых институтов взаимодействия органов власти и бизнеса, представляющих собой устойчивую конфигурацию. В условиях кризиса актуальность проблемы растет.

Понятие конфигурации используется в связи с тем, что в центре внимания – институциональные изменения. Под конфигурацией понимается – набор институтов, обладающих схожими характеристиками, имеющих динамические взаимосвязи и находящихся в постоянном развитии. Это создает возможности для их взаимозамещения, встраивания и трансформации определенных институтов в сложившуюся институциональную среду. Кроме того, конфигурация отличается наличием промежуточных институтов. Для изучения особенностей конфигурации институтов, сформировавшихся на местном уровне, в качестве инструмента анализа используем классификацию институтов по типу связей и характеру ограничений, предложенную В. В. Радаевым (см.табл.).

Таблица – Конфигурация институтов взаимодействия власти и бизнеса в городах региона

Характер ограничений	Тип связей	
	Общие	Индивидуальные
Формальные	Законы и нормативно-правовые акты различного уровня и отраслей права (например, налоговое, административное, муниципальное и др.), в т.ч., Положения, Распоряжения главы города, Решения Совета депутатов на местном уровне	Контракты Договоры представителей бизнеса со структурными подразделениями органов местного самоуправления об аренде земли, помещений, проведении капитального ремонта арендуемых помещений и др.
Неформальные	Нормы Неформальные правила, регулирующие отношения «власть – бизнес»	Соглашения Соглашения между представителем местной власти и бизнесменом (фирмой в лице руководителя)

[1] Чернявский А В., Вартатенов К. С.Финансовая децентрализация и местное самоуправление в годы реформ // Вопросы экономики. 2003. №10. С.96.

Под институтами в данном случае понимаются правила поведения и способы поддержания этих правил, которые одновременно ограничивают и стимулируют повседневное действие хозяйствующих субъектов. Помимо этого они фиксируют типологические элементы действия, связанного с соблюдением или несоблюдением правил.

Формальные правила закрепляются в законах и разного рода письменных предписаниях, обязательных для исполнения. Они претендуют на всеобщность, публичность и открытость. К ним относятся законы и нормативно-правовые акты различного уровня и отраслей права. На локальном уровне это – Положения, Распоряжения органов местного самоуправления и их структурных подразделений, Решения Совета депутатов и т.д., направленные на регулирование взаимодействия власти и бизнеса.

Контракты – это особые формальные правила, которые представляют собой письменно подкрепленные договоренности субъектов по вопросам распределения ресурсов и правомочий. В нашем случае – это договоры об аренде помещения, договоры о выполнении госзаказа и т.д.

Нормы – это обычаи, традиции или неформальные правила, регулирующие отношения: «власть – бизнес». Несмотря на то, что согласно российскому законодательству вмешательство органов местного самоуправления в ведение бизнеса предприятиями и организациями практически исключается, фактически органы местного самоуправления имеют существенную власть во взаимоотношениях с малым бизнесом. Инструментами ее реализации является организация совместно с контролирующими структурами города различного рода проверок. Это влечет за собой высокую значимость для бизнеса отношенческого капитала[2]. В городах Кемеровской области такими общими неформальными правилами для арендаторов муниципального имущества становится капитальный ремонт помещений, благоустройство прилегающей территории по проекту архитектурного управления и т.п. (определенные требования к арендатору могут быть и зафиксированы в договоре аренды).

Соглашения между представителями местной и региональной власти и бизнеса представляют собой особую разновидность деловых соглашений. Первоначально они имели вид устных договоренностей, а на настоящем этапе не могут быть отнесены ни к одному из видов контрактов, признанных в гражданском законодательстве. Значительная часть условий подобных соглашений выражена неформально. В подобных соглашениях предметом является решение широкого ряда проблем территории на основе сотрудничества органов власти и бизнеса. Так, в 2004 году было заключено Соглашение между администрацией Кемеровской области и угольными компаниями Кузбасса «О совместных действиях по решению социальных задач и повышению благосостояния людей»[3]. Данное соглашение было заключено на

---

[2] Отношенческий капитал – показатель того, насколько велики способности фирмы вписаться в существующую институциональную среду. Характеризует качество связей и отношений, имеющихся у фирмы с органами государственной власти, с контрагентами. См.: Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ) / под ред. д.э.н., проф. Р.М. Нуреева. Серия «Научные доклады», № 24. М.: Московский общественный научный фонд, 2001. С. 283.

[3] Соглашение между администрацией Кемеровской области и угольными компаниями Кузбасса «О совместных действиях по решению социальных задач и повышению благосостояния людей» // Деловой Кузбасс. 2004. 8 августа. С. 4–5.

период с 15.07.2004 по 1.01.2007. Кроме того, администрация Кемеровской области со всеми крупными компаниями каждый год заключает соглашения о социально-экономическом сотрудничестве, в которых зафиксированы их обязательства перед работниками (по сохранению и созданию рабочих мест, по заработной плате, по социальным гарантиям и т.п.), перед местным сообществом (по финансированию ЖКХ, социальных объектов), перед органами власти (по инвестиционным программам).

Конфигурация институтов взаимодействия региональной и местной власти и бизнеса представлена совокупностью формальных и неформальных правил взаимодействия органов власти и бизнеса и механизмов инфорсмента. Ядром конфигурации являются соглашения, выступающие как «законоподобные» правила, которые определяют взаимодействие органов власти и бизнеса в сфере дофинансирования территорий. Институты, входящие в конфигурацию, характеризуются схожими признаками: инициатива их формирования исходит от органов власти; по мере их развития происходит расширение группы лиц, вовлеченных в зону действия этих институтов; наблюдается тенденция к уточнению условий действия институтов. Институты конфигурации, создают условия для дофинансирования, задают формы, каналы, механизмы и пути реализации, направления затрат, выгоды, издержки бизнеса. Различные формы дофинансирования формируются на основе системы торгов органов власти с бизнесом, в т. ч.: прямое (внешнее) денежное, прямое (внутреннее) денежное, прямое организованное спонсорство, исполнительское участие, организационное участие (для крупного бизнеса), спонсорская помощь органам власти. Затраты бизнеса в процессе дофинансирования можно определить как трансакционные политические издержки[4]. В ходе дофинансирования, зачастую, происходит создание властью собственных специальных бюджетов на основе системы торгов с представителями бизнеса, ценой в которых является установление особых, иногда индивидуальных режимов деятельности на данной территории для отдельных фирм. По преимуществу это – система торгов с доминирующим положением региональной и местной власти, определяющей объемы и направления налагаемых на местный бизнес дополнительных обязательств по развитию местной инфраструктуры и решению проблем территорий. В центре этого взаимодействия – создание специальных бюджетов, а координация и обоснование необходимости участия бизнеса в создании этих фондов реализуется с помощью формирования устойчивых социально-приемлемых стандартов поведения бизнеса. Сформировавшаяся конфигурация представляет собой механизм выживания города как экономического целого, который поддерживается органами власти и населением, что делает ее устойчивой, централизация позволяет снизить издержки.

[4] Согласно классификации трансакционных издержек Э. Г. Фуруботна, Р. Рихтера. См.: Фуруботн Э. Г., Рихтер Р. Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории. СПб.: Издательство Санкт-Петербургского гос. ун-та, 2005. С. 10–11.

ПОЛИТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЯ ОБРАЗОВАНИЯ

Чекмарев В. В., д.э.н.
КГУ, г.Кострома

В экономических исследованиях сферы образования вообще и высшего образования, в частности, есть два круга связанных друг с другом, но и весьма различающихся между собой проблем. *Один круг* охватывает все то, что в совокупности представляет собой экономику образования как одну из отраслевых экономик. Сюда относятся вопросы источников финансирования, налогообложения, экономических издержек образовательного процесса, организации заработной платы, определения потребностей в образовательных услугах разного уровня и качества, функционирования рынка этих услуг, роли государства в его регулировании, механизмов управления образовательными учреждениями и соответствующего правового обеспечения. Именно этот круг вопросов составляет содержание многих монографий и учебных пособий[1]. И сам предмет экономики образования определяется обычно таким образом, что его проблематика ограничивается подобным отраслевым подходом: «Предметом экономики образования являются закономерности движения материальных, финансовых, трудовых ресурсов, направляемых в сферу образования или используемых в ней для достижения общественно и лично обусловленных целей ее функционирования и развития»[2].

Это определение предмета экономики образования отчетливо отражает сложившееся представление, по которому исследования концентрируются вокруг «движения материальных, финансовых, трудовых ресурсов», а «общественно и лично обусловленные цели функционирования и развития» — нечто внешнее, экзогенное по отношению к движению ресурсов в сфере образования.

В литературе встречаются и иные определения предмета. Так, кандидат юридических наук А. Малолетко отмечает: «Под экономикой системы высшего и послевузовского профессионального образования будем понимать совокупность материальных, технических, финансовых, трудовых ресурсов и потенциала, присущих различным организациям»[3].

Никак не умаляя важности и продуктивности изучения механизмов движения экономических ресурсов в сфере образования, обратим внимание на *другой круг* проблем в экономических исследованиях этой сферы. Речь идет о роли и функциях образования вообще и высшего образования в особенности, в социально-экономическом развитии страны, формировании человеческого капитала и интеллектуального потенциала, об особых свойствах продукта производства в сфере образования как общественного и частного блага, о сложной системе экономических отношений, в которых функционирует высшее учебное заведение, о противоречиях, компромиссах, согласованиях экономических интересов, проявляющихся в высшем образовании, о соотношении целей в долгосрочном и краткосрочном периодах, значимости стратегического подхода к планированию, развития высшего образования и

---

[1] Беляков С. А. Лекции по экономике образования. М.: ГУ-ВШЭ, 2002.

[2] Экономическая теория (политэкономия): Учебник / Под общей ред. В. И. Видяпина, Г. П. Журавлевой. М.: Инфра-М, 1997. 275 с.

[3] Малолетко А. Система высшего профессионального образования: управление экономической безопасностью // Проблемы теории и практики управления. № 9. 2009 С. 80

управлению этим развитием — в общем всего того, что в принципе выходит за пределы отраслевой экономики и что вполне может быть названо политической экономией высшего образования. Не будучи в состоянии охватить сколь-либо полно политэкономическую проблематику высшего образования, выделим лишь некоторые, как нам представляется, особенно актуальные и заслуживающие первоочередного обсуждения вопросы.

1. *Цели высшего образования*. Определение целей — решающий исходный момент в формировании концепций высшего образования. Мало кто кроме университетов *способны* предвидеть социально-экономические изменения, и в действительности в их миссию входит не только адаптация к этим изменениям (например, стремление технических вузов развивать гуманитарные направления при соответствующем попустительстве Министерства, имеющего с этого процесса административную ренту), но и прогнозирование, и влияние на эти изменения.

Университеты — это социально-экономические институты (в терминах институционализма), не имеющие чёткого определения и «не уникальные в своей нечёткости» (Д. Лодж. Приятная работа. — Издана в Нидерландах в 1994 году). Данный тезис однозначно критикуем с позиций истории возникновения и развития университетов. Но в России начала XXI века он приобрёл сверхизвращённую форму. Система образования в России страдает от множества недостатков, самым значительным из которых является организационная и финансовая неэффективность. Многие учебные заведения названы университетами, хотя фактически они всего лишь «выше — чем — средние — школы» и не имеют исследовательских программ продвинутого уровня.

Политико-экономическая оценка политики правительства в сфере ВПО позволяет утверждать, что у правительства сформировалось мнение о высшем образовании как о дочернем предприятии. Его существование оправдано только с той точки, что оно способствует устойчивому развитию. Вузы должны формировать навыки, требуемые перспективными работодателями. Эффективность вузов оценивается тем, насколько быстро выпускники находят себе рабочее место. Отсюда вывод-рекомендация субсидировать занятость квалифицированных обладателей дипломов, а не тратить деньги на подготовку недоброкачественных специалистов.

Оценка обществом политики правительства (не направленной на всеобщность высшего образования) как разрушительной по отношению к будущему страны — насколько справедлива? Высшее образование как показательный или обобщённый символ мечты: акт выражения духа индивида или инструмент власти общества? Можно ли рассматривать знание как инструмент власти бюрократии? «Высшее образование» любого сорта — «справочный» символ?

2. *Экономические интересы в системе высшего образования*. Рынок существует не только для выпускников, но и для другой продукции высшего образования, включая профессиональные возможности в самих вузах.

Ситуация в сфере образования России начала 2010 года характеризуется реорганизацией Минобрнауки (в чьих интересах? Насколько необходимо? Не получится ли «хотели как лучше, а получили как всегда»?). Анализ этой ситуации возможен с использованием метода, известного как парный анализ Саати (Метод, применяемый в процессе создания аналитической иерархии и разработанный Томасом Л. Саати, представляет собой способ планирования и

принятия решений, используемый в процессе моделирования принятия комплексных решений и уже имеется опыт использования данного метода в исследовании высшего образования в США в 1985-2000 гг.) Цель метода — установить посредством ряда шагов иерархию сценариев, которые должны или могут привести к достижению определённой цели. В сценарии, касающемся оценочных процессов, также измеряется влияние или значимость отдельных сторон и субцелей. Работа завершается построением сценария, вписанного в иерархические рамки с измерением с собственным вектором. Анализ, осуществлённый с помощью метода Саати позволяет сделать вывод о том, что правительство желает сохранить основную (если не решающую) роль в определении параметров функционирования высшей школы. И здесь нельзя не процитировать известного деятеля первой половины XVII века А. Ришелье: «Точно так же, как безобразным стало бы человеческое тело, снабжённое глазами на всех его частях, так и государство обезобразилось бы, если б все жители стали образованы, ибо вместо послушания они преисполнились бы гордостью и тщеславием. Увлечение науками пошло бы во вред торговле, обогащающей государство, погубило бы земледелие, кормящее народ, в короткий срок опустошило бы армию, которой благотворно скорее суровое невежество, нежели мягкость книжного чтения... Всеобщее образование привело бы к тому, что число сеющих сомнения намного превысило бы число способных их развеять...»

Исходящий от правительства импульс преобразований скорее соотносится с влиянием рыночных механизмов (текущий экономический интерес), чем с озабоченностью качеством образования (долгосрочный экономический интерес в силу наличия у образования такого свойства как эредитарность, т. е. последействие).

Политико-экономический анализ тенденций развития высшей школы в рамках проведённой в России «университизации» позволяет предложить тезис, согласно которому университет должен быть (стать) скорее крупной корпорацией, чем образовательным учреждением. При этом, преподавание следует рассматривать как научную деятельность, характеризуемую знанием новейших исследований, компетентностью в предметной области, обладанием навыками эффективного общения и социальными компетентностями, непрерывным совершенствованием технологий производства образовательных услуг.

При сопоставлении подходов к определению целей высшего образования обнаруживаются по существу две взаимно связанные, но конкурирующие функции высшей школы. Это — роль высшего образования в подготовке квалифицированных кадров для всех отраслей экономики или, как традиционно называется, расширенное воспроизводство рабочей силы высшей квалификации, с одной стороны, и общее интеллектуальное развитие, формирование творческой, социализированной личности, с другой стороны.

Нахождение оптимального сочетания названных двух целей связано с учетом специфики экономических отношений, в которых функционирует университет, с компромиссным разрешением противоречий экономических интересов в системе высшего образования. Иначе говоря, перед нами проблема политэкономического характера.

СОЦИАЛЬНО-ЗНАЧИМЫЕ РЫНКИ: ТЕОРИЯ, МЕТОДОЛОГИЯ, МЕХАНИЗМ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ (ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД)

Шаховская Л.С., д.э.н.
ВГТУ, г.Волгоград

За восемнадцать лет рыночных реформ отечественные ученые хорошо усвоили, что такое рыночная модель хозяйствования и вполне аргументировано определяют ее с теоретических позиций как саморегулируемую систему, но в устных выступлениях (а некоторые и в научных статьях) отождествляют ее с рынком как таковым, синонимируя такие близкие, но все же неоднозначные понятия как «рыночная система», «рыночная модель хозяйствования», «рынок» и тем самым ставят знак равенства между ними.

На практике, такое смешение понятий приводит к тому, что государство пытается регулировать на разных уровнях хозяйствования все рыночные процессы: и экономическую систему, и модель хозяйствования, и рынок. При этом контролирующие и регулирующие органы всех уровней мало достигают успеха на этом пути и видят причину неудач в неэффективности той или иной модели регулирования и, как выход, пытаются ее усовершенствовать, создавая все новые и новые органы контроля и регулирования, что неизбежно приводит к «разбуханию» государственного аппарата управления, порождает бюрократизм и коррупцию и все вместе увеличивает трансакционные издержки (ТАИ) как бизнеса, так и общества в целом. В результате усиливается и углубляется объективный процесс институционализации рыночной экономики, что не приводит автоматически к росту ее эффективности из-за структурных институциональных диспропорций: государственные институты начинают давлеть над другими формами институциональных образований.

Между тем, всего этого можно было бы избежать, если бы мы дали себе труд осмыслить те изменения, которые происходят в рыночной системе хозяйствования под влиянием процессов глобализации: прежде всего - это социализация рыночной экономики, увеличивающая трансакционные издержки (ТАИ) предпринимателей, что объективно приводит к институционализации всех рыночных транзакций, как способу минимизации ТАИ.

Другими словами, институционализация предпринимательской деятельности является для предпринимателя инструментом минимизации ТАИ, а для общества институционализация рыночной экономики – это объективный процесс, означающий изменение не просто модели хозяйствования (переход от традиционной рыночной модели с ее стихийным характером и полной социальной незащищенностью основной массы наемных работников), а переход к социально-ориентированной рыночной экономике, где гарантом социальной защиты является уже не только государство, но и социальная ответственность бизнеса как результат осознания своей изменившейся общественной миссии (когда объектом купли-продажи является уже не товар или услуга, а удовлетворение потребности; когда стратегической целью развития бизнеса является уже не максимизация прибыли, а удержание своих рыночных позиций, то есть сохранение собственной конкурентоспособности).

Очевидно, что подобные изменения рыночной среды хозяйствования, не могли не вызвать структурные изменения на самих рынках: в современных условиях бизнес не менее государства и общества заинтересован в

стабилизации условий предпринимательской деятельности, а это неизбежно означает появление новых рыночных сегментов – новых рынков, где производятся и реализуются социально - значимые товары и услуги, существует государственный заказ на их производство, а условия их реализации, в том числе и ценовая политика, контролируются государством. Такие рынки относятся к совершенно новому типу социально – значимых рынков и механизм их взаимодействия друг с другом и с потребителями не может возникнуть стихийно: эволюция его формирования предполагает институциональное закрепление всех социально-значимых процессов, как в экономике, так и в обществе.

Социально – значимый рынок (СЗР) - это система долгосрочных экономических отношений по поводу производства, обмена, распределения и потребления жизнеобеспечивающих благ и услуг, социальная значимость которых обусловлена высокой степенью охвата потребителей, масштабами создаваемых внешних положительных эффектов и значительной ролью государственного вмешательства в механизм их функционирования. Социально-значимый сегмент можно выделить, практически, на любом рынке, который в качестве субрынка можно рассматривать как самостоятельный тип рынков, имеющих, как правило, парный характер. СЗР взаимосвязаны и взаимозависимы друг от друга, имеют институциональный механизм взаимодействия и нуждаются не только в государственном регулировании их конкурентной среды, но и процесса рыночного ценообразования. В качестве примера можно привести такие рынки как: образовательных услуг и труда; ЖКХ и недвижимости; медицинских услуг и лекарственных средств. Социально-значимый сегмент можно выделить, например, на книжном рынке – это рынок учебной литературы, тогда, в качестве парного к нему, можно исследовать издательский рынок, тот его сегмент, который занят исключительно производством и продвижением учебной литературы.

Следует отметить так же, что специфика исследования СЗР заключатся еще и в том, что, если мы будем рассматривать формирование предложения на них в рамках отдельных отраслей или подотраслей народного хозяйства, то мы с неизбежностью придем к выводу о необходимости выделения нерыночных сегментов, строго контролируемых государством.

Методология исследования этих рынков достаточно сложна, что определяется, с одной стороны, их несомненной принадлежностью к рыночной системе хозяйствования и зависимостью от объективных законов ее функционирования, а с другой, - их субъектно-объектной принадлежностью, как к рыночной системе, так и к государственному сектору в рамках этой системы. Другими словами, субъектами предложения на этих рынках являются как частные физические и юридические лица, так и государственные организации и учреждения, а в качестве субъектов спроса выступает все население страны вне зависимости от их социального статуса и уровня доходов.

ВЛИЯНИЕ ХАРАКТЕРИСТИК СТРУКТУРЫ РЫНКА НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОГРАММЫ ОСЛАБЛЕНИЯ НАКАЗАНИЯ

Шибкова В.Н.
ПФ ГУ ВШЭ, г.Пермь

Программа ослабления наказания (ПОН) является одним из важнейших инструментов современной антимонопольной политики последних десятилетий. ПОН представляет собой механизм антимонопольного регулирования картелей, который позволяет снизить величину штрафа/ответственности за участие в картеле участнику сговора в том случае, если он предоставит информацию первым или данная информация будет являться особенно ценной при проведении расследования, и тем самым создает дополнительные стимулы для разрушения картеля. Сговоры между участниками рынка являются одной из наиболее опасных форм ограничения конкуренции, негативно влияющей на производственную деятельность, эффективность размещения ресурсов, что связано с практикой фиксирования цен, раздела рынка. Согласно исследованиям, средняя надбавка картеля над конкурентной ценой может достигать 32%[1].

Основной эффект антимонопольного регулирования картелей состоит в оказании воздействия на его устойчивость, которая, в свою очередь, зависит от структуры рынка. В результате, при оценке эффективности программы ослабления наказания важно учитывать не только ее дизайн, но и структуру рынка, на котором ее применяют, а также характер взаимодействия участников рынка.

В настоящее время в литературе, посвященной ПОН, обозначены общие подходы к пониманию содержания и эффектов данного механизма антимонопольной политики. Установлено, что программа может иметь своим результатом как разрушение картелей, так их возникновение[2]. Показано, что необходимым условием успешного применения программы является достаточно высокие штрафные санкции[3]. Проанализированы условия, при которых программа может показывать результаты, противоположные ожидавшимся[4]. Однако вопрос о влиянии структуры рынков на результаты применения программы до сих пор в современной экономической литературе не решен, несмотря на то, что структура рынков является ключевым фактором, определяющим стимулы к сговору[5].

Важным вопросом является относительная результативность ПОН по сравнению с другими инструментами антикартельной политики, в частности, активной конкурентной политики. Актуальность этой проблемы и отсутствие общепринятого ответа на поставленные вопросы предопределило цель данного исследования, которая состояла в анализе зависимости эффективности ПОН от характеристик структуры рынка. К основным факторам,

---

[1] Connor J.M., Hemers C.G Statistics on modern Private International Cartels, 1990 – 2005: [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.antitrustinstitute.org.recent2/567.pdf
[2] Motta M, Polo.M. Leniency programs and cartel prosecution. // International Journal of Industrial Organization. 2003. 21 (3). P. 347-379.
[3] Aubert C., Rey P., Kovacic W. The Impact of Leniency Programs on Cartels. // International Journal of Industrial Organization. 2006 24 (6). P.1241-1266.
[4] Buccirossi P, Spagnolo, G. Leniency Policies and Illegal Transactions // Journal of Public Economics, Elsevier. 2006 vol. 90. No 6-7, p. 1281-1297.
[5] Ivaldi M., B.Jullien, P.Rey, P.Seabright, J.Tirole. The Economics of Tacit Collusion. // Report for the European Competition. 2003.

воздействующим на устойчивость картеля, относятся: число и размер фирм, участвующих в сговоре, величина барьеров входа, структура издержек и использование мощностей, продуктовая дифференциация, инновации, доступность информации о ценах, частота взаимодействия участников рынка, контакты на нескольких рынках, рыночная эластичность спроса.

ПОН оказывает воздействие на устойчивость картелей, кроме того структура рынка влияет на устойчивость картелей. Отсюда следует, что применение ПОН на рынках с определенными характеристиками рыночной структуры должно оказывать мультипликативное воздействие на устойчивость картелей.

В исследовании была разработана экономико-математическая модель, позволяющая оценить результативность ПОН в зависимости от различных характеристик структуры рынка. Ввиду того, что устойчивость картельных соглашений зависит не только от дизайна наказания (включая размер санкций, вероятность их применения и наличие ПОН), но и от структуры рынка, в работе был проведен анализ сравнительной результативности ПОН и активных мер конкурентной политики в антимонопольной деятельности. В исследовании также был дан прогноз результативности применения ПОН в России на основании специфики рынков российской промышленности.

Проведенное исследование показало, что наибольшей отдачи от применения ПОН можно ожидать на рынках: с немногочисленными участниками, где фирмам принадлежат разные доли рынка, с высокими барьерами входа, где наблюдается частое взаимодействие участников, где предполагается высокий темп роста спроса, где высока вероятность внедрения инноваций, в том случае, если фирмы взаимодействуют на нескольких рынках.

В ходе исследования было доказано, что активные методы конкурентной политики более действенны в качестве инструмента борьбы с картелями, чем ПОН. В качестве активных методов конкурентной политики были рассмотрены:

1. увеличение участников рынка;
2. снижение административных барьеров входа;
3. увеличение частоты взаимодействия участников рынка;
4. внедрение инноваций;
5. возможность взаимодействия на нескольких рынках

В наибольшей степени рынкам, подверженным опасности картельных соглашений, в России характерна высокая концентрация, наличие высоких барьеров входа на рынок, а также доступность информации о ценах.

Наличия подобных характеристик российских рынков приводит к тому, что антимонопольное регулирование в России должно быть ориентировано на внедрение ПОН, поскольку именно на высококонцентриванных рынках и рынках с высоким барьерами входа эффект от антимонопольного регулирования с применением ПОН выше, чем без нее.

Однако при высокой концентрации рынка и высоких барьерах входа даже применение программы ослабления наказания не всегда может создавать достаточно стимулов, чтобы сговор был разрушен. В связи с этим, эффективное антимонопольное регулирование в России, направленное на развитие конкуренции, может быть осуществлено посредством воздействия на такие характеристики рынка как: количество участников рынка; барьеры входа-выхода; частота взаимодействия; степень внедрения инноваций; возможность взаимодействия на нескольких рынках.

Миниэкономика

ЗАДАЧА СОГЛАСОВАННОГО УПРАВЛЕНИЯ В СЛОЖНОЙ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СИСТЕМЕ

Алексеева Е.Ю. ,к.х.н.
ЮУрГУ, г.Челябинск

Изделие, прежде чем дойти до потребителя, как правило, проходит несколько производственных стадий (процессов). Исходным импульсом для производственной структуры является спрос потребителя на готовую продукцию. Целью последнего элемента производственной структуры является организация выпуска продукции в максимальной степени соответствующей спросу на готовую продукцию. Планирование работ по удовлетворению этого спроса порождает процессы спроса к предшествующим стадиям производственной структуры и т.д. Тем самым возникает задача планирования производства на всех стадиях, включенных в производственную структуру.

Основой для решения подобной задачи является математические модели элементов сложной структуры. Простейшей моделью производственного звена является звено запаздывания с некоторым коэффициентом усиления – коэффициент преобразования (норма расхода) сырья (или исходных полуфабрикатов) в полуфабрикат следующего уровня (конечный уровень – уровень готовой продукции).

Время запаздывания включает в себя как время запаздывания в процессе производства и на перевозку в транспортных процессах. Промежуточные поставки могут осуществляться некоторыми определенными партиями (контейнер-,вагоно-, грузо-перевозками и т.д.), т.е. процесс поставок может носить дискретный характер. Критерием оптимальности функционирования подобной структуры может быть минимизация оборотных фондов производственной структуры при условии возможно более полного удовлетворения конечного спроса. Параметры отдельных участков производственной структуры считаются известными.

При сделанных предположениях система является линейной, следовательно, выделив вход некоторого произвольного промежуточного элемента структуры, можно получить математическую модель – связь процесса на входе и процесса на выходе. Тем самым мы разбиваем всю сложную производственную структуру на простейшие блоки, для которых известны выходы соответствующего блока и параметры.

Коэффициент усиления выделенного блока (выделенного канала) равен произведению, входящих в цепочку коэффициентов усиления блоков (каналов). Время запаздывания в выделенном блоке – канале равно максимальному времени запаздывания по всем параллельным каналам.

Так как запаздывание является случайной характеристикой, то методом статистических исследований получаем законы распределения запаздывания в каналах структуры. Выделением отдельного канала сводим задачу управления сложной структуры к набору простейших задач. Элементарный канал производственной структуры задается уравнением:

$$Y(t)=K*X(t-\tau) \qquad (1)$$

$$X(t) = K^{-1}*Y(t+\tau)$$

где $Y(t+\tau)$ - объем выпуска готовой продукции в момент времени $t+\tau$ (вектор).

В идеальном случае, при отсутствии ошибок прогноза выпуск готовой продукции должен быть равен прогнозируемому объему спроса. В этом случае достигается минимум уровня складских запасов (минимум уровня оборотных средств). Но, как правило, прогноз содержит случайные ошибки и часто используется интервальный прогноз. В этом случае для минимизации вероятности появления неудовлетворенного спроса объем выпуска готовой продукции должен быть равен верхней границе прогноза спроса. Соответственно, вход X(t) (норма расходования материалов) выбирается по верхней границе прогноза спроса.

Как следует из приведенных уравнений, мы должны исходить из прогнозируемой величины спроса вперед на время т, которое также может быть случайным . Наилучшим в среднем квадратичном значении прогноза является математическое ожидание случайной величины. Предполагая, что распределение времени запаздывания нормально, оценим прогнозируемое значение:

$$M\{Y(t+т)\}=Y(t+M\{т\}) + 1/2Y''(t+M\{т\}) *D\{т\}$$

где M{т} и D{т} - математическое ожидание и дисперсия т.

Для уменьшения вероятности неудовлетворенности спроса необходимо увеличить данное значение прогноза на некоторую величину, например на «3*σ» , что соответствует вероятности 0.0015 неудовлетворения спроса.

Данное решение является приближенным, более точное решение может быть построено методом имитационного моделирования, при котором каждый блок задается в виде уравнения (1) со случайными параметрами т. На основе имитационной модели модели выполняем оптимизацию системы в целом по переменным X.

Следует обратить внимание, что минимизация оборотных средств должна достигаться при условии полного удовлетворения спроса. А это соответствует, в случае отсутствия случайных возмущений, равенству выпуска продукции и спроса, это эквивалентно методу Just in Time.

СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ ОРГАНИЗАЦИИ

Антонова О.А., к.э.н.
ЧФ ИЭ УрО РАН, г.Челябинск

До сих пор считается дискуссионным само понятие «социальный капитал». Это объясняется тем, что сравнительно недавно исследуется это явление, и подходы к нему неизбежно оказываются разными, т.к. социальный капитал стал предметом разных наук - социологии, политологии, экономической теории.

Анализ литературных источников по теории социального капитала показал, что «ученые разных стран сосредоточили свои усилия на выявлении сущности этого капитала безотносительно к уровню социально – экономической системы общества. В большинстве случаев речь идет в целом о всем обществе, о всех людях так или иначе взаимодействующих между собой. Это семьи, друзья, родственники и т.д. Главная сфера действия всех видов капитала – организация – лишь упоминается вскользь. Нам не известно ни

одного более или менее полного исследования социального капитала организации. Обращает на себя внимание также отсутствие или слабое присутствие экономического подхода к социальному капиталу. Даже в тех статьях, где упоминаются организации, социальный капитал рассматривается изолированно от их социально – экономических систем, от системы экономических, трудовых, социальных отношений, собственности и т.д.»[1]. В связи с этим, мы предлагаем свое понимание данного вопроса.

По нашему мнению, сущность социального капитала организации состоит в том, что он представляет собой часть социальных отношений, которые увеличивают эффективность и конкурентоспособность организации и приносят ей дополнительный доход. Т.е. речь идет о той части социальных отношений, которые могут дать результат в виде дохода.

А.Т. Коньков называет ряд принципиальных характеристик социального капитала, которые по нашему мнению можно отнести и к характеристикам социального капитала организации[2]. Во–первых, социальный капитал является продуктивным ресурсом. Как инвестиции финансового капитала в производство способны приносить прибыль, а человеческий капитал способен увеличивать цену рабочей силы, создание и поддержание социальных связей продуктивно. С их помощью можно решать задачи, которые нельзя было бы решить другим способом или их решение было бы не так эффективно. Во-вторых, социальный капитал может быть применен для различного использования, в том числе для достижения ранее не планировавшихся целей. В-третьих, он может быть конвертирован в другие формы капитала. Социальные связи могут содействовать получению финансового и физического капитала, повышению качества человеческого капитала. В-четвертых, социальный капитал нуждается в постоянной заботе, в поддержке, иначе социальные связи ослабевают. В-пятых, социальный капитал, в отличие от физического не обесценивается в процессе использования. Чем он активнее функционирует, тем он продуктивнее.

В-шестых, социальный капитал коренным образом отличается от всех других форм капитала. Он утрачивается, если утрачиваются социальные связи.

Исходя из выше перечисленных характеристик социальных отношений, можно определить элементы социального капитала организации, посредством которых происходит реализация социальных связей, норм, убеждений персонала и т.п.

1.Корпоративная культура, которая представляет собой систему духовных, нравственных ценностей (любовь, дружба, неприязнь и т.п.), традиций и обычаев, стиля управления, писанных и неписанных правил, по которым живет персонал организации.

2.Общие нормы и убеждения. Данные социальные нормы и убеждения формируются из общей системы ценностей персонала, которые могут быть формализованными (зафиксированными в документах организации: миссии, кодексах корпоративной этики и т.д.) и неформализованными (не зафиксированными в документах). Нормы поведения, общения могут разделять, поддерживаться большинством работников в организации.

---

[1] Белкин В.Н., Белкина Н.А., Антонова О.А., Виноградова В.Ю. Социальный капитал организации // Челябинский гуманитарий. 2009. №3 (9) 2009.

[2] Коньков А.Т. Социальный капитал и экономическое взаимодействие: Монография. М.: Изд-во РУДН, 2006. С. 35

3. Доверие в организации. Это одно из решающих условий появления и развития социальных отношений. В социально – психологической среде, которая порождает недоверие работников или коллективов, нет условий для социального капитала. В этих условиях трудовые отношения, которые неизбежны в организациях, становятся сугубо формальными, не согретыми положительными эмоциями. При этом работники замыкаются в себе, стараются не вступать в социальные контакты. Все это затрудняет передачу информации, увеличивает трансакционные издержки, порождает атмосферу недоверия и конфликтности.

4. Сеть социальных отношений внутри организации весьма сложна и многообразна. В них вступают индивидуумы (работники), но это не абстрактные индивиды, а вполне конкретные люди: мужчины и женщины, молодые и старые, опытные и неопытные, имеющие разные цели в жизни, разный уровень образования, разные нравственные ценности, характеры и т.д.[3]

Насколько происходит реализация выше перечисленных элементов социальных отношений на практике показывают итоги социологического опроса, проведенного в 2008 г. учеными Челябинского филиала ИЭ УрО РАН, на одном из российских машиностроительных заводов.

В опросе приняло участие 162 респондента руководителей высшего, среднего, первичного уровней управления, что составило 44% от их общей численности[1].

Результаты опроса показали, что 45% респондентов указали, что бывают ситуации, когда работников ставят в унизительное положение, унижают их достоинство. 37% респондентов считают, что этого не бывает.

72% респондентов считают, что в отношениях коллег преобладают доброжелательность, взаимопомощь, сотрудничество. 9% опрошенных указали на безразличие друг к другу, 5% указали на недоброжелательные, напряженные отношения.

Нравственную среду завода характеризуют следующие результаты опроса. Половина респондентов (56%) считают, что в отношениях коллег соблюдаются нравственные принципы. 33% опрошенных считают, что они соблюдаются не всегда.

В основном благоприятная социально-психологическая среда на заводе определяет то настроение, с которым руководители идут на работу. 50% респондентов идут с хорошим настроением, ожидая получить удовлетворение от работы, 33%- с обычным настроением, они не ждут ничего хорошего и плохого. Лишь 10% респондентов идут на работу с подавленным настроением.

Характер взаимоотношений команд и лидеров виден из ответов на вопрос «Можете ли Вы открыто высказывать свое мнение в присутствии руководителя, если оно не совпадает с его мнением?» 51%- могут, 43%- могут не всегда, лишь 2% респондентов не могут никогда. Почему такой расклад мнений, видно из ответов на вопрос: «Если Вы открыто не соглашаетесь с руководителем, спорите с ним, то не повлечет ли это для Вас негативные последствия?». Одна треть опрошенных твердо уверены, что не повлечет (30%), каждый третий (41%) считает, что может и не повлечь. 10% руководителей заявили, что повлечет обязательно. Опыт эффективных команд показывает, что в них является нормальным разнообразие точек зрения, дискуссии, временные

[3]Билан О.А., Бочкаева И.В. Взаимодействие систем корпоративной культуры и мотивации труда персонала организации: Препринт. Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2008.

трения. Исходя из этого, можно считать выявленное состояние отношений лидера и команды в структурных подразделениях завода вполне нормальным.

Анализ стиля управления непосредственного руководителя, данный в ответах на вопросы анкеты, показал следующее. 37% респондентов определили стиль управления как демократический, 29%- как ситуационный, 20%-авторитарный. 6% опрошенных считают, что для лидера характерен либеральный стиль управления. Таким образом, респонденты по сути дела поддержали лидера, практикующего стиль управления, при котором есть место для инициативы и самодеятельности команды, но применяются и меры авторитарного характера в зависимости от ситуации и личностей подчиненных.

Анализ реализации социальных отношений показал, что по мнению руководителей, на заводе сложился относительно высокий уровень социальных связей, но существуют моменты, по которым необходима определенная работа.

К ВОПРОСУ ОБ ИНФОРМАЦИОННОЙ МОДЕЛИ ОЦЕНКИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ БРЭНДА КОМПАНИИ

Астратова Г.В., д.э.н.,
Башурова М.С.
РГППУ, г. Екатеринбург
Синицын Е.В., д.ф.-м.н.
УрГУ, г. Екатеринбург
Фришберг Л.А.
ООО «УГМК-Холдинг, г. Екатеринбург

В настоящее время в России много говорят о брэндах и интеллектуальной собственности. В самом общем виде принято понимать, что брэнд – это система, связывающая вместе товар с его характеристиками, торговую марку, её образ в сознании потребителей, а также концепцию производителя (продавца) по отношению к своему товару, торговой марке и потребителям. Брэнд позволяет потребителю выделить товар среди конкурентов и ускорить сложный, многоступенчатый процесс принятия решения о покупке до двух стадий: осознание проблемы и покупка. В свою очередь интеллектуальная собственность представляет собой установленное юридическими законами право некоторых лиц на результаты интеллектуальной деятельности этих же или иных лиц. Актуальность изучения интеллектуальной собственности сегодня обусловлена тем, что в настоящее время ее можно использовать в качестве взноса в уставный капитал, ее можно продать, она создает положительный имидж в глазах покупателя, повышает престиж компании и ее конкурентоспособность и т.д. Однако все эти преимущества не являются однозначными. Специалисты отмечают, что, несмотря на активные действия многих компаний в области создания и продвижения брэндов, а также проведения ребрэндинга, большинство из них до сих пор не зарегистрировали даже свое фирменное наименование. Специалисты также утверждают, что только крупные предприятия способны извлекать прибыль из своих нематериальных активов, а все что делают предприятия малого бизнеса либо не является востребованным, либо скупается, не оправдывая вложений.

Вместе с тем, одним из условий вступления России в ВТО является требование об изменении законодательства об интеллектуальной собственности и авторских правах в сторону защиты прав правообладателей. В то же время у нас существуют определенные сложности с регистрацией брэндов. Во-первых, согласно законодательству, в России нет брэндов, есть только товарные знаки. Во-вторых, в нашей стране существует возможность зарегистрировать фирмы с одинаковым названием, если они относятся к разным отраслям или находятся в разных регионах. В-третьих, регистрация брэнда является довольно затратным мероприятием, и обходится предпринимателю от 1 до 3 тысяч долларов и более, в зависимости от того, какой цикл работ он использует: полный или редуцированный.

Кроме того, в случае, если компания решилась зарегистрировать товарный знак, ей приходится пройти 12 основных этапов этого процесса:

1. Постановка цели позиционирования товара на рынке.
2. Определение основных элементов знака как символов отрасли или фирмы.
3. Выбор из ряда выполненных серий эскизов обозначения двух-трех вариантов для проведения фокус-группы.
4. Постановка задачи для поиска выбранных в результате работы фокус-группы обозначений по фонду зарегистрированных в России товарных знаков и проведение поиска в Базе Данных Роспатента с выявлением сходных обозначений.
5. Сравнение выбранных эскизов с отобранной в результате поиска информацией. При необходимости — корректировка обозначения с целью избежать сходства с зарегистрированным обозначением.
6. Утверждение выбранного обозначения.
7. Работы по комплектованию заявки на товарный знак.
8. Подача обозначения на регистрацию в качестве товарного знака.
9. Делопроизводство по заявке на товарный знак.
10. Получение охранного документа (свидетельства) на товарный знак.
11. Юридическое сопровождение свидетельства на товарный знак.
12. Постановка зарегистрированного товарного знака на бухгалтерский учет в качестве нематериального актива предприятия.

Последний этап в вышеприведённой схеме и является одним из самых проблематичных, т.к., несмотря на обилие схем и методов оценки нематериальных активов, реально действующих, эффективных и, самое главное, экономически понятных методов оценки интеллектуальной собственности практически нет.

Важно и то, что с задачей адекватной оценки стоимости брэнда тесно связаны и такие актуальные в условиях кризиса проблемы, как оценка эффективности затрат компании на бюджет продвижения (в частности, рекламные мероприятия), оценка стоимости компании, оценка франшизы и т.д.

В данной связи нами была разработана методика оценки интеллектуальной собственности брэнда компании, связанная с построением математической модели оценки интеллектуальной собственности, основанной на определении дисконтированной стоимости сопряженных с брэндом компании денежных потоков.

При разработке данной методики мы понимали брэнд как относительно устойчивый информационный образ, сохраняющийся в сознании потребителя и побуждающий его приобретать продукцию определенной фирмы, т.к. при таком

подходе можно говорить как о конкуренции присутствующих на рынке брэндов, так и о вероятностном характере влияния брэнда на поведение потребителя. Последнее означает, что все имиджевые мероприятия, в конечном итоге, влияют лишь на вероятность приобретения потребителем соответствующего продукта, причем последняя зависит от интенсивности этих усилий.

Мы сформулировали следующие концептуальные принципы построения модели оценки стоимости брэнда, использующей в качестве математической основы методы теории вероятности и информации:

– используется вероятностная трактовка поведения потребителя, в соответствии с которой решение о покупке продукта той или иной компании принимается им с определенной вероятностью, зависящей от активности продвижения брэнда компании;

– возникновение объективной потребности в продукте (например, вследствие того, что ресурс продукта, приобретенного ранее, исчерпан или вследствие появления нового потребителя) также является случайным процессом;

– складывающееся на рынке под воздействием описанных выше тенденций распределение потребителей по продукции различных компаний, носит случайный характер и может быть описано (для двух компаний) распределением вероятности $p(X,Y,t)$, X – количество потребителей продукции рассматриваемой компании А, а Y – совокупное количество потребителей всех компаний конкурентов (их условно объединим в одну «компанию» С); при этом $X+Y=N$, где N – общее количество потребителей на рынке;

– в качестве меры успехов деятельности компании по продвижению своего брэнда, может быть использована оценка неопределенности распределения ее потребителей на рынке, отражающая неопределенность их решений относительно выбора того или иного продукта. В качестве ее характеристики можно использовать энтропию распределения, численно равную количеству информации, получаемой при точном определении количества потребителей, сделавших выбор в пользу продукции компании А.

– для оценки стоимости брэнда используется модель дисконтирования случайных денежных потоков, возникающих вследствие случайных приобретений продукции потребителями.

На основании данных принципиальных предположений может быть сформулировано и решено для различных конкретных случаев уравнение для нахождения вероятности $p(X,Y,t)$.

Важно, что предлагаемый метод можно использовать как для оценки стоимости брэнда, так и для разработки адекватной рекламной стратегии в гораздо более сложных ситуациях. При этом, разумеется, потребуется проведение социологических опросов, позволяющих определить ряд важный параметров. Технология проведения таких опросов, разработанная авторами данной работы, реализована в соответствующих методиках Группы компаний «Стратегия Позитива».

К ВОПРОСУ ОБ IT - МЕНЕДЖМЕНТЕ СОВРЕМЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Астратова Г.В., д.э.н.,
Скороходова Л.А., к.э.н.,
Вахрушев М.В.
РГППУ, г. Екатеринбург

Разработка стратегической и тактической политики деятельности организации на рынке тесно связана с использованием информационных технологий, с одной стороны применяемых для поддержки стратегического учета и управления, а с другой при реализации планов хозяйствующего субъекта рынка.

Несомненно, в настоящее время IT – рынок предлагает достаточно широкий набор инструментов, позволяющих предприятию осуществлять информационный менеджмент на высоком уровне. Чаще всего современными предприятиями используются такие информационные технологии как САПР (CAD/CAM), АСТ ПП (CAL), АСУ ТП (ISCADA), АСУП (ERP), ВТ, сети, телекоммуникации, однако мы считаем необходимым затронуть проблему касаемую не только пути развития IT – технологий, но и взаимосвязи уровней развития технологий управления предприятием и задач информатизации в целом.

Как известно, в основе любой управленческой структуры лежит система корпоративных стандартов (СКС), включающая в себя документооборот, аналитические приложения, обработку транзакций и др. и представляющая собой первый уровень.

Важно отметить, что корпоративная система управления – это краеугольный камень, лежащий в основе эффективного управления проектной деятельностью компании. Единая система предполагает, что управление всеми проектами опирается на использование типовых организационных структур и управленческих процедур, корпоративных стандартов отчетности и информационного обеспечения сотрудников компании.

Действия всех работников регламентируются рамками единого корпоративного стандарта методиками, инструкциями, шаблонами документов. Таким образом, на данном уровне важно достичь внедрения простейшей системы документооборота, при помощи доступных IT – систем, в качестве которых могут выступать документы текстовых и табличных редакторов Microsoft office.

Следующий, второй, уровень назван нами как уровень оперативного управления (ОУ), который требует уже более солидных управленческих технологий, и соответственно более надежного IT – обеспечения. Именно на этом уровне осознается потребность в создании адекватных изменениям систем управленческого и финансового учета, бюджетирования текущей и перспективной деятельности организации и др. на этом уровне необходимо внедрение так называемых ERP – систем (Enterprise Recourse Planning). Иными словами финансово ориентированную информационную систему для определения и планирования ресурсов предприятия, необходимых для получения, изготовления отгрузки и учета заказов потребителей. Внедрение обозначенной системы позволит предприятию:

- вести более детальную разработку финансового аспекта программы;

- ориентироваться на управление «виртуальным предприятием», которое обеспечивает тесное взаимодействие производства, поставщиков, партнеров и потребителей;

- управлять географически распределенным бизнесом;

- поддерживать планирование различных типов ресурсов;

- управлять многопрофильным предприятием или холдингом.

Возросшие требования к интегрируемости системы с различного рода приложениями приводит к тому, что ERP – система становится основой интеграции с другими системами и подсистемами. При внедрении достаточно дорогого проекта, ERP – системы, предприятие получает автоматизацию учетных и отдельных операционных процедур, а при дополнительных усилениях – автоматизацию управления корпоративными финансами. Однако, даже этого современному предприятию уже недостаточно, поскольку разрабатываются с внедряются в практику новые системы, позволяющие не только автоматизировать вышеобозначенные процедуры , но и адаптировать их под условия динамики внешней среды. Среди новых систем положительно зарекомендовали себя: BI (Business Intelligence), CPM (Corporative Performance Management) или BPM (Business Performance Management).

Однако, современная организация, при использовании IT – обеспечения не может довольствоваться только системами автоматизации процессов. Ей необходима разработка стратегической политики деятельности, поэтому с точки зрения уровней управления целесообразен переход на среднесрочный тактический (ТУ), а затем на стратегический (СУ) уровни.

Стратегическая карта, если рассматривать ее с позиций информационных технологий во первых, обладает достаточно большим количеством измерений (такие измерения принято называть классификаторами). Во вторых, как правило, информацию о деятельности организации, необходимую для полноценного стратегического управление, необходимо загружать из самых разнообразных источников. Для удовлетворения этих требований необходима модель хранения данных «Сущность-связь», получила название «Звезда». В соответствии с ней любой факт деятельности организации классифицируется по определенным признакам (например, затраты могут быть связаны с КФУ стратегической карты, местом возникновения, функциональным направлением деятельности, экономической классификацией и т.д.). поскольку число классификаторов обычно существенно более трех, основной информационный объект получил название гиперкуб. Связь между сквозными расчетами, приводит к автоматическому пересчету данных по всем классификаторам накопленной организацией в процессе ее информационной эволюции. Для наглядности используются различные графические, табличные и другие средства под названием система оперативной аналитической обработки OLAR (On-Line Analytical Processing).

Данная технология применения IT – менеджмента применяемая для хранения обработки информации, реализующая многомерные хранилища данных, обеспечивает всесторонний взгляд на все факты деятельности организации и позволяет, при накоплении определенного критического обмена информации эффективно генерировать новые данные и выявлять скрытые ранее закономерности – то есть производить новые знания.

Считаем необходимым еще раз напомнить уровни развития технологий управления и задач информатизации описанные выше.

1 уровень

Система корпоративных стандартов (СКС)

2 уровень

Оперативное управление (ОУ)

3 уровень

Среднесрочное тактическое управление (ТУ)

4 уровень

Стратегическое управление (СУ)

Таким образом, IT – менеджмент в организации, позволит поддерживать управление на основе сбалансированной системы показателей с качественно новым уровнем информатизации экономических, социальных и других необходимых для оптимального функционирования процессов.

КОНКУРЕНТНАЯ РАЗВЕДКА КАК ЭЛЕМЕНТ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Атнагулова Д.М.
ИЭ УрО РАН, г. Екатеринбург

Из-за стремительных изменений в мировой экономике, происходит смена ценностей и ориентаций у потребителей, поэтому каждое десятилетие специалистам приходится пересматривать методы ведения бизнеса. Становится недостаточным просто совершенствовать товары и технологии, появляется необходимость пересмотра методов и стратегий и поиска новых форм конкурентных преимуществ. Поэтому возникает потребность в максимально полной эксплуатации всех имеющихся ресурсов, сохранении существующих, а также усилении и реализации новых.

Одним из инструментов, позволяющих результативно совершенствовать и развивать бизнес, является конкурентная разведка (КР), которая служит средством обеспечения руководства компании актуальной информацией (прежде всего упреждающего характера) по следующим ключевым объектам:

- поставщики,
- клиенты (настоящие и потенциальные),
- конкуренты (отдельные структурные подразделения фирмы – конкурента, особенности организации производства, кадровая политика, перспективы, возможности и пути их выбора, слабые и сильные стороны),
- партнеры,
- инвесторы,
- потребители (в том числе факторы, определяющие потребительское поведение),
- административные органы,

- исполнительные и законодательные органы власти (городского, областного, федерального уровней),
- население в целом,
- демографическая обстановка,
- персонал
- СМИ, журналисты,
- новые технологии,
- вопросы интеллектуальной и промышленной собственности;
- патенты,
- ресурсы,
- тендеры,
- гранты, и т.д.

Итогом исследования перечисленных объектов, является бизнес информация (разведывательная информация), сущность которой заключается в том, что бы служить достаточным основанием для принятия правильных тактических и стратегических решений с целью увеличения доходов, избегания неоправданных расходов, сохранения положения на рынке или получения иной коммерческой выгоды.

К разведывательной информации предъявляется ряд критериев, на основании которых производится оценка ее эффективности:

- Важность – характеристика информации, которая заслуживает внимания, имеющая ценное значение в процессе понимания и решения проблемы.
- Точность – говорит о достоверности (корректности) и безошибочности информации.
- Полнота – достаточная для понимания и принятия решений информация, соответствующая целям КР.
- Проверяемость – это критерий подтверждаемости информации.
- Актуальность – своевременность информации.
- Объективность – способность информации к отражению реальности.
- Понятность - оправданная, объяснимая информация, выраженная на доступном получателю языке.
- Полезность - способность информации удовлетворять потребности.

Не менее важную роль в эффективности аналитической деятельности, играет процесс отбора подходящих источников необходимой информации, который происходит на основе их влияния на поставленную цель. Важным фактором этого процесса является скорость получения и верифицирование материалов, т.е. оценка надежности источника, достоверности и точности.

Количество источников огромно, поэтому процесс их выбора должен иметь четкие критерии, не отражающиеся на ценности. Для оптимизации затрат, времени и средств работа начинается с наиболее доступных источников, которыми могут являться:

-клиенты;
- партнеры;
- поставщики;
- эксперты в какой-либо профессиональной области;
- работники банков и других кредитных учреждений, работающих с компанией;
- работники общественных служб, рекламные агенты, кадровые агентства;
- консультанты и эксперты;

- сотрудники компании;
- официальная отчетность организации;
- патенты и материалы стандартизации;
- материалы технического характера;
- материалы средств массовой информации: газеты, журналы, реклама;
- ярмарки, выставки, конференции, симпозиумы;
- Интернет

Одним из наиболее популярных и технологически совершенных каналов доступа к информации на сегодняшний день, является Internet. Доказательством этого служат следующие показатели (рис.)[1]:

Рисунок - Число пользователей Интернета в странах[2]

Интернет – современный, массовый, дешевый и доступный интерактивный информационный инструмент. Удобен для получения справочной информации по тем или иным вопросам, позволяющий отслеживать динамику изменений различного рода процессов. “Интернет часто незаменим в начале операции КР, потому что он обычно позволяет быстро и недорого “прицелиться”, то есть сориентироваться в ситуации в целом, наметить объекты, располагающие нужной информацией, а также источники, которые позволяют эту информацию получить”[3].

Исследуя перечисленные источники, КР по разрозненным данным имеет возможность прогнозировать развитие рынка, выявляя риски, угрозы и барьеры. Полученная информация служит вспомогательным элементом в формировании стратегии и является основой для принятий правильных

[1] Показатели зарубежных стран рассчитаны по данным Nielsen/NetRatings за 4 квартал 2006 г. В этих данных, в отличие от России, учтены пользователи Интернета в возрасте 16-17 лет и не учтены – не имеющие домашнего телефона

[2] Важенина И.С. Интернет-маркетинг имиджа и репутации территории. Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2007. С.9

[3] Ющук Е. Интернет-разведка. Москва: Вершина, 2007. С.8-9

управленческих решений, а так же может быть использована для разработки оптимальной кризисной программы, которая будет являться впоследствии важным фактором конкурентной борьбы, дающим предприятию прямой экономический эффект. В связи с этим можно говорить о том, что будучи эффективным инструментом ведения и развития бизнеса, КР позволяет минимизировать временные затраты, повысить эффективность деятельности компании и, в конечном счете, - обеспечить компанию конкурентными преимуществами. А малый срок окупаемости и низкий объем капиталовложений делает технологии КР в современных рыночных условиях эффективным оружием борьбы за выживание.

ВЛИЯНИЕ РЫНКОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ТЕХНИКИ НА УРОВЕНЬ ТЕХНИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

Балабайкин В.Ф., д.э.н.,
Ершов В.В., к.э.н.
ЧГАИА, г.Челябинск

Предстоящее вхождение России в ВТО заставляет отечественных сельхозтоваропроизводителей уделять особое внимание минимизации себестоимости производимой продукции при сохранении соответствующего качества не только в текущем периоде, но и в длительной перспективе, поскольку конкуренция в каждый последующий период времени будет только усиливаться. Одним из важнейших факторов, обеспечивающих производство конкурентоспособной сельскохозяйственной продукции является определенный уровень технического развития сельскохозяйственного предприятия.

В настоящее время уровень технического развития отечественных сельскохозяйственных предприятий существенным образом отстает от уровня технического развития предприятий Европейского союза.

Чтобы сблизить конкурентные условия функционирования отечественных производителей, необходимо добиться того, чтобы траектория технического развития отечественных товаропроизводителей была близка к траектории технического развития производителей Европейского союза.

Будем рассматривать два вида стратегий - глобальные и локальные. Глобальные стратегии разрабатываются с учетом перспективных изменений внешней среды как следствие долговременной периодичности в развитии экономики, производственных возможностей предприятия и целей, преследуемых данным предприятием. При этом на неизвестные величины, описывающие функционирование предприятия, накладываются самые общие ограничения.

В общем случае глобальная стратегия технического развития сельскохозяйственных предприятий должна решить две основные задачи:

- определить технические характеристики машин и оборудования и квалификационные требования к рабочей силе, необходимые для производства и реализации сельскохозяйственной продукции на определенном рынке;

-оценить прогнозные значения варьирования технических характеристик машин и оборудования и квалификационные требования к рабочей силе, позволяющие удерживать определенные позиции на рынках.

Разработка локальных стратегий технического развития для сельскохозяйственного предприятия является необходимым условием оптимального функционирования в условиях конкурентной борьбы за определенные рынки сбыта сельскохозяйственной продукции. Системный подход позволяет дать характеристику всем основным параметрам, влияющим на конечный результат.

Определяющее влияние на разработку локальных стратегий оказывают три основных агрегированных фактора:

-глобальная стратегия технического развития сельскохозяйственного предприятия;

-ситуация на рынках сельскохозяйственной продукции и средств сельскохозяйственного производства;

-собственные возможности сельскохозяйственного предприятия.

В конечном итоге разработка локальных стратегий технического развития сельскохозяйственного предприятия должна дать ответы на основные вопросы:

- Каков приоритет развития групп оборудования?
- Каковы потребности в капитальных вложениях и наличных ресурсах?
- Какова возможная эффективность после реализации данной стратегии?

Ответ на эти вопросы можно получить, анализируя функцию, экстремальное значение которой будет критерием эффективности реализации локальной стратегии.

$$\left\{\sum_{i=1}^{n}\sum_{j=1}^{xz}(p_{ij}(t)x_{ij}(t))-\sum_{i=1}^{n}\sum_{j=1}^{xz}(tx)_{ij}x_{ij}\right\}-\left\{\sum_{i=1}^{n}\sum_{j=1}^{kz}(\beta K)_{ij}(t)\sum_{p=1}^{m(x_i)}K_{jp}^{(x_i)}(t)+\sum_{i=1}^{n}\sum_{j=1}^{kz}(tK)_{ij}\sum_{p=1}^{m(x_i)}K_{jp}^{(x_i)}\right\}-$$

$$-\left\{\sum_{i=1`}^{n}\sum_{j=1}^{Lz}(\gamma L)_{ij}\sum_{p=1}^{m(x_i)}L_{jp}^{(x_i)}+\sum_{i=1}^{n}\sum_{j=1}^{lz}(tL)_{ij}\sum_{p=1}^{m(x_i)}L_{jp}^{(x_i)}\right\}-\left\{\sum_{i=1}^{n}\sum_{j=1}^{Sz}(\varphi S)_{ij}S_{ij}+\sum_{i=1}^{n}\sum_{j=1}^{Sz}(tS)_{ij}S_{ij}\right\}-$$

$$-\left\{\sum_{i=1}^{n}\sum_{j=1}^{Фя}(\varphi\Phi)_{ij}\Phi_{ij}+\sum_{i=1}^{n}\sum_{j=1}^{Фя}(t\Phi)_{ij}\Phi_{ij}\right\}\to\max \qquad (4)$$

где $x_{ij}(t)$ -объем реализации i-го вида сельскохозяйственной продукции на j-м сельскохозяйственном рынке;

$p_{ij}(t)$ - цена реализации единицы i-го вида сельскохозяйственной продукции на j-м сельскохозяйственном рынке;

$(tx)_{ij}(t)$ - транспортные затраты на единицу i-го вида сельскохозяйственной продукции к j-му сельскохозяйственному рынку;

$K_{ij}(t)$ - объем технологического оборудования для производств i-го вида сельскохозяйственной продукции, приобретенного на j-м сельскохозяйственном рынке;

$L_{ij}(t)$ - объем трудовых ресурсов, необходимых для работы на i-м виде оборудования, приобретенного на j-м рынке;

При этом должны учитываться следующие ограничения:

объем выпускаемой сельскохозяйственной продукции не может быть больше емкости рынков:

$$\sum_{i=1}^{n}\sum_{j=1}^{xz}L_{ij}(t)\le V(t)\,. \qquad (6)$$

Транспортные затраты по доставке сельскохозяйственной продукции к местам реализации не могут превышать предельной величины TZ:

$$\sum_{i=1}^{n}\sum_{j=1}^{xz}(tL)_{ij}L_{ij} \le TZ\ . \qquad (7)$$

Общие затраты на приобретение оборудования и его транспортировку не должны превосходить фонд накопления:

$$\sum_{i=1}^{n}\sum_{j=1}^{kz}(\beta K)_{ij}\sum_{p=1}^{m(x_i)}K_{jp}^{(x_i)} + \sum_{i=1}^{n}\sum_{j=1}^{kz}(tK)_{ij}\sum_{p=1}^{m(x_i)}K_{jp}^{(x_i)} \le \Phi H \qquad (8)$$

Затраты на рабочую силу не могут превышать фонд потребления:

$$\sum_{i=1}^{n}\sum_{j=1}^{Lz}(\gamma L)_{ij}\sum_{p=1}^{m(x_i)}L_{jp}^{(Li)} + \sum_{i=1}^{n}\sum_{j=1}^{Lz}(tL)_{ij}\sum_{p=1}^{m(x_i)}L_{jp}^{(x_i)} \le \Phi n\,. \qquad (9)$$

В результате решения данной системы уравнений определяются значения $K_{jp}^{(x_i)}$ и $L_{jp}^{(x_i)}$, которые подчиняются выдвинутым ограничениям и максимизируют функционал. В настоящее время рынок программных продуктов широко насыщен пакетами прикладных программ по линейному программированию с широкими функциональными возможностями.

Предлагаемая методика является необходимым инструментом разработки реальных стратегий устойчивого развития сельскохозяйственных предприятий. В каждой конкретной ситуации придется учитывать специфические особенности, но основной алгоритм остается без изменений. Данный подход позволит сельскохозяйственным предприятиям существенным образом повысить конкурентоспособность произведенной продукции, закрепиться на сельскохозяйственном рынке, а в дальнейшем и расширить рыночный сегмент.

Таблица 1 - Решение глобальной стратегии технического развития предприятия

Предприятие	Основные средства K, тыс. руб.	Количество рабочих L
ЗАО “Аргазинское"	96407	827
1-я операция	36634	314
2-я операция	38562	112
3-я операция	21211	43
ЗАО “Брединское"	137086	783
1-я операция	52092	297
2-я операция	54834	105
3-я операция	30160	39
ООО “Петропавловское"	241484	850
1-я операция	91763	323
2-я операция	96593	97
3-я операция	53128	24
СПК “Подовинное"	168630	696
1-я операция	64079	264
2-я операция	67452	114
3-я операция	37099	46

Таблица 2 - Решение локальной стратегии технического развития для первой группы машин и оборудования

Показатель	ЗАО “Аргазинское"	ЗАО “Брединское"	ООО “Петропавловское"	СПК “Подовинное"
$x_{i1}^{(1)}$,тыс.руб.	9541	13885	24067	16262
$x_{i1}^{(2)}$,тыс.руб.	3948	5745	9959	6729
$x_{i1}^{(3)}$, тыс.руб.	2961	4309	7469	5046
$x_{i1}^{(4)}$ тыс.руб.	3290	4788	8299	5607
$x_{i1}^{(5)}$, тыс.руб.	1974	2872	4979	3364
$x_{i1}^{(6)}$, тыс.руб.	1645	2394	4149	2803
$x_{i1}^{(7)}$, ыс.руб.	9542	13889	24071	16265
$L_{i1}^{(1)}$,чел.	84	78	88	69
$L_{i1}^{(2)}$,чел.	35	32	36	28
$L_{i1}^{(3)}$,чел.	26	18	27	21
$L_{i1}^{(4)}$,чел.	29	27	30	24
$L_{i1}^{(5)}$,чел.	17	9	18	14
$L_{i1}^{(6)}$, чел.	14	12	15	12
$L_{i1}^{(7)}$, чел.	87	94	91	73

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ПРИСВОЕНИЯ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ В РОССИЙСКИХ КОРПОРАЦИЯХ

Бархатов В.И., д.э.н.,
Плетнёв Д.А., к.э.н.
ЧелГУ, г. Челябинск

Специфические черты современной российской экономики формируются под действием двух взаимосвязанных сил: исторических особенностей ее перехода от централизованно управляемой экономики к преимущественно рыночной модели хозяйствования и объективно усиливающихся в последние десятилетия тенденций мировой экономики: глобализации и «постиндустриализации». Взаимодействие этих сил формирует и особую отраслевую структуру российской экономики, и ее институциональный «каркас», во многом определяющий способы взаимодействия экономических субъектов, их статус в системе экономических отношений и организации материального производства.

Одним из основных способов организации материального производства в современной российской экономике является корпорация, под которой предлагаем понимать институционально автономный субъект экономики, реализующий функцию материального производства. Такое определение основано на исходном понимании корпорации как союза лиц, объединенных

для достижения общей цели. Сделанный акцент на институциональную автономность корпорации важен для понимания отличия корпорации как категории экономической науки от сходных с ней категорий: «фирма» и «предприятие», под которыми мы предлагаем понимать субъектов, автономных на рынке (фирма) или в производстве (предприятие). На современном этапе развития экономических отношений в России большинство корпораций существуют в виде отдельных акционерных обществ, холдингов, бизнес-групп и прочих формальных и неформальных объединений.

Отличительной чертой российской корпорации является неустойчивость ее как института современной экономики. При том, что формальные институты (в первую очередь законы «Об акционерных обществах», «О рынке ценных бумаг» и «О несостоятельности (банкротстве) предприятий»), определяющие поведение корпорации, возникли в России более 10 лет назад, поддерживающие их неформальные институты (нормы делового оборота) до сих пор находятся в стадии формирования, и зачастую не выполняют своих функций. В результате корпорации как экономические субъекты приобретают дефекты, приводящие к неэффективности как отдельных корпораций, так и в целом корпорации как института современной экономики.

Одним из таких «дефектов», по мнению авторов, является механизм распределения добавленной стоимости в российской корпорации. Под добавленной стоимостью понимаем приращение стоимости продукта, произведенного корпорацией, над стоимостью используемых ею в производстве материальных ресурсов. Понятие добавленной стоимости фактически выступает близким «компромиссным» заменителем понятия прибавочной стоимости, используемого в марксистской политэкономии. Понятие добавленной стоимости политически и идеологически нейтрально, поскольку не предполагает, в отличие от прибавочной стоимости, наличия эксплуатации наемных работников владельцами капитала. Включение заработной платы наемных работников в исчисляемую величину добавленной стоимости делает целевую функцию максимизации добавленной стоимости, популярную в объяснении поведения современной корпорации, не только реалистичной, но и «социально ответственной». Тем не менее, формы добавленной стоимости повторяют формы прибавочной стоимости, за исключением заработной платы наемных работников, не включаемой в прибавочную стоимость. Для российских корпораций, как показывает проведенный анализ, задача максимизации добавленной стоимости коррелирует с задачей максимизации прибавочной стоимости.

На основании проведенного авторами анализа можно сделать вывод о том, что в российских корпорациях ярко проявляется давнее противоречие капиталистической экономики, а именно – противоречие между обобществлением производства и отчуждением большей части общества от процесса присвоения результатов материального производства, выражаемого величиной добавленной стоимости. В частности, по результату анализа списка 400 крупнейших российских корпораций, ежегодно составляемого рейтинговым агентством «Эксперт РА», за 1995-2008 годы концентрация производства постепенно снижается (так, коэффициент Джини для выручки снизился от 0,75 до 0,63, то есть более чем на 12 %), что свидетельствует об обобществлении производства. Одновременно концентрация такой формы добавленной стоимости, как прибыль, для тех же корпораций повышается – с 0,75 до 0,86, то есть практически на 15 %.

Аналогичная тенденция прослеживается при анализе доли 20 крупнейших корпораций в совокупной выручке, прибыли и численности занятых 200 корпораций из списка «Эксперт РА». Доля прибыли, приходящаяся на 20 крупнейших корпораций, сохраняется на стабильно высоком уровне (среднее значение 77,6 %, гипотеза о наличии тренда не подтверждена). Оцененная доля выручки 20 крупнейших корпораций за рассмотренный период снижается с 75 до 57%, гипотеза о наличии понижающегося тренда подтверждена. Одновременное рассмотрение указанных тенденций позволяет сделать вывод о том, что на рубль выручки крупнейших корпораций приходится все больше прибыли, в то время как рентабельность менее крупных корпораций становится стабильно ниже, чем у 20 крупнейших. Доля числа занятых в 20 крупнейших корпорациях устойчиво снижается за рассматриваемый период с 67 до менее чем 45 %. Таким образом, прибыль, генерируемая одним работником в крупнейших корпорациях стабильно увеличивается в сравнении с прибылью в менее крупных корпорациях. Одновременно число работников, вовлеченных в производство с наивысшей долей добавленной стоимости сокращается, происходит отчуждение работников от присвоения добавленной стоимости.

Выявленные тенденции позволяют сформулировать институциональные особенности присвоения добавленной стоимости в российской корпорации. Во-первых, российские корпорации стремятся максимизировать добавленную стоимость, в том числе такую ее форму, как прибыль. Эта особенность определяется сочетанием формальных и неформальных норм поведения субъектов корпорации, а именно доминированием «рыночного» экономического образа мышления у большинства топ-менеджеров российских корпораций.

Во-вторых, возможностей для максимизации добавленной стоимости у крупнейших корпораций существенно больше, чем у менее крупных корпораций. Причиной этого является институционализированный в экономике приоритет, отдаваемый крупным корпорациям как системообразующим, и замещению для таких корпораций рыночных форм взаимодействия с другими корпорациями и государством на иерархические и сетевые.

В-третьих, усиливается отчуждение работников и миноритарных акционеров-аутсайдеров корпораций от присвоения добавленной стоимости в пользу доминирующих акционеров и «мелких» инсайдеров. Это возможно благодаря глубоко институционализированным институтам оппортунизма в российских корпорациях, а также несовершенству контрактных отношений между основными субъектами корпораций.

В-четвертых, экономическая власть персонифицируется и концентрируется в руках отдельных субъектов – частных лиц (владельцев корпораций). Эта власть основана на правах собственности на корпорации, закрепленных за данными лицами в процессе приватизации и последующего перераспределения прав собственности, и, следовательно, является по своей сути наследуемой, что демотивирует владельцев корпораций эффективно использовать принадлежащие им ресурсы.

Однако выявленные особенности входят в противоречие с объективно усиливающимися процессами глобализации и «постиндустриализации» как мировой экономики, так и ее неотъемлемой части – российской экономики. Осознание экономическими субъектами своего отчуждения от присвоения добавленной стоимости с высокой степенью вероятности изменит их поведенческую функцию в пользу как альтернативных форм занятости (для наемных работников корпораций), так и альтернативных форм инвестирования

своего капитала – для миноритарных акционеров – аутсайдеров. Возникнет необратимый процесс неблагоприятного отбора в корпорациях, связанный с оттоком наиболее квалифицированных работников. Это, в свою очередь, понизит конкурентные преимущества современной промышленной корпорации как способа организации материального производства в сравнении с альтернативными способами, в частности, атомарной корпорацией и сетевой организацией экономики.

В то же время корпорация как форма организации материального производства не исчерпала своего потенциала, и в условиях ограниченных в мировом масштабе ресурсов на среднесрочную перспективу должна стать «островом стабильности», содержащим элементы стратегического планирования. На наш взгляд, необходимо осуществлять планомерное выращивание в корпорации институциональных механизмов распределения рыночной власти на конкурентной основе, что создаст предпосылки для возникновения эффективного контроля всех субъектов в корпорациях, в том числе и владельцев. Одним из таких механизмов может выступать законодательное ограничение максимальной доли в капитале корпорации, которой может владеть один собственник и аффилированные с ним лица, до 15-20%. Такое ограничение гарантирует наличие в корпорации как минимум 5 равных по влиянию субъектов, которые должны будут согласовывать свои интересы, что сведет к минимуму поведенческий оппортунизм за счет всестороннего внутреннего контроля в корпорации, а со временем – приведет к институционализации доверия в российской корпорации, что является важнейшим фактором ее экономической эффективности.

ТРАНСАКЦИОННЫЕ ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ИЗДЕРЖКИ, ИХ МЕСТО В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Белик И.С., к.э.н.,
Пряхин Д.А.
УГТУ-УПИ, г. Екатеринбург

В соответствии с классической теорией Коуза о трансакционных издержках, иерархические организации имеют преимущество в условиях рынка относительно остальных участников за счет экономии на трансакционных издержках. Однако, с ростом масштабов компаний, увеличением рынка, на котором присутствует компания, влиянием глобализации, Трансакционные издержки появляются уже внутри самой организации.

Трансакции, в которых участвуют компании можно разделить на следующие основные группы:

1)Глобальные (связанные с общемировыми, глобальными процессами: валюты, глобальный финансовый рынок, политические отношения);

2)Национальные (связанные с национальной экономикой: законы, банки, рынок);

3)Межкорпоративные;

4)Внутрикорпоративные.

В проводимых исследованиях интерес представляют внутрикорпоративные трансакции, а именно трансакции связанные с внедрением инноваций в экологической сфере (рис.).

Рисунок - Структура внутрикорпоративных трансакций

Таким образом, рассматриваются трансакционные издержки, сопутствующие реализации на предприятиях экологических проектов (внедрение наилучшей доступной технологии в рамках перехода на систему технологического нормирования).

Реализация инновационного проекта включает в себя следующие этапы:

- НИОКР
- Проектирование
- Внедрение (Строительство)
- Производство

В процессе внедрения экологического проекта можно выделить следующие трансакционные экологические издержки:

1) Сопутствующие получению различных лицензий, разрешений в т.ч. учитывая коррупционную составляющую. Издержки упущенной выгоды в случаях, когда всё готово к осуществлению лицензируемой деятельности, но лицензия до сих пор не получена;

2) В случаях, когда у предприятия отсутствует собственная проектная база – издержки на поиск организации для проведения проектных работ (конкурсы);

3) Издержки по поиску квалифицированных кадров, в связи с обновлением технологии, либо на поиск обучающей организации;

4) Отсутствие временных и материальных издержек на согласование выбросов/сбросов и прочую работу по определению экологического состояния предприятия;

и прочее.

Издержки, появляющиеся в связи с инновационными экологическими процессами на предприятии редко идентифицируются и учитываются в процессе управления. Их выявление и систематизация позволят понять характер их действия на стоимость продукции и определить методы их учета, формализации и минимизации.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СКОРИНГОВЫХ СИСТЕМ В ПРОЦЕССЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ НЕГАТИВНЫХ ВОЗДЕЙСТВИЙ, НАНОСЯЩИХ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УЩЕРБ ПРЕДПРИЯТИЮ

Быков В.А.,
Щербинин М.М., к. э. н.
НТИ УГТУ-УПИ, г.Нижний Тагил

Современные методы обеспечения экономической безопасности на предприятии всё чаще предполагают проектирование комплексных систем прогнозирования преступлений и действий, наносящих экономический ущерб без признаков состава преступлений (далее – негативных воздействий, несущих экономический ущерб).

Такие системы без сомнения предполагают инновационность. Но также они опираются на стандартные, приемлемые криминологические методики. На современном этапе к ним относятся:

1. Экстраполяция
2. Метод экспертных оценок
3. Моделирование

Экстраполяция, как метод, основывается на анализе прошедших событий и позволяет лишь оценить ущерб от будущих негативных воздействий. Метод экспертных оценок используется при отсутствии репрезентативных статистических данных (в результате чего экстраполяция невозможна), и при невозможности осуществить моделирование.

«Метод моделирования … предполагает построение моделей преступности, анализ которых в различных обстоятельствах может заменить в известных пределах изучение будущей преступности. Под моделью в широком понимании подразумевается реальный или мысленный образ (изображение, описание, схема, чертеж, график и т.п.) или прообраз каких-либо объектов (явлений), используемый при определенных условиях в качестве их "заместителя". Создание удовлетворительной модели преступности в целях ее изучения и прогнозирования весьма перспективно. Ее функции могут выполнять лишь модели идеальные, построенные в виде схем, формул, матриц»[1].

Именно благодаря моделированию становится возможным прогнозирование отдельных преступлений с указанием статистически наиболее вероятных времени и места их совершения.

Одна из простейших моделей метода моделирования – это уравнение множественной регрессии. Уравнение данного типа можно условно описать в виде следующей формулы (1):

$$Y_i = a_1L_i + a_2M_i + a_3K_i + \ldots + a_4Z_i \quad (1)$$

В уравнении (1):

Y_i – коэффициент прогноза i негативного воздействия;

$a_1, a_2, a_3 \ldots a_n$ – постоянные коэффициенты связи между криминогенными факторами и негативным воздействием в ситуации прогноза i;

[1] «Методология и методика прогнозирования в сфере борьбы с преступностью» // Труды Академии МВД СССР. Под ред. Бабаева М.М., Гришанина П.Ф., Игошева К.Е. и др. М.: Академия МВД СССР, 1989. 170 с.

L_i, M_i, K_i … Z_i – криминогенные факторы в ситуации прогноза i.

Графически модель метода регрессии представлена на рисунке 1:

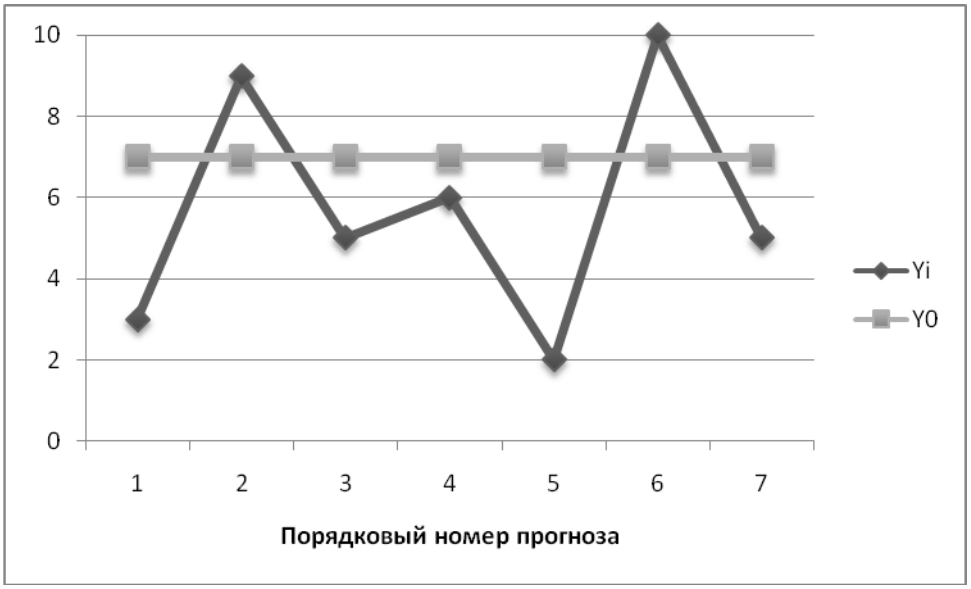


Рисунок 1 - Модель метода регрессии

Прогнозирование негативных воздействий на основе криминогенных факторов осуществляется при помощи расчёта отдельных коэффициентов для каждого отдельного события. В случае, если полученное значение превышает изначально установленное пороговое значение линии Y_0 (прогнозы 2 и 6), ситуация требует реагирования – прогноз слишком весомый, он может оправдаться.

Таким образом, в зависимости от величины коэффициента прогноза, можно судить о вероятности наступления негативного события.

Более сложные методы моделирования используются в скоринговых системах (как правило – в банковской сфере).

«Скоринговая система – это алгоритм или методика, позволяющие на основе данных о потенциальном заёмщике оценить его кредитоспособность. По существу система призвана дать категоризированную оценку степени кредитного риска по потенциальному заемщику. В простейшем и наиболее значимом для практики случае эта оценка бинарна: "выдать кредит" (или "заемщик кредитоспособен") либо "отказать в выдаче кредита" (или "заемщик некредитоспособен")[2].

Отличительная особенность скоринговых систем заключается в том, что они заключает в себе фактор спорной значимости. То есть в случае, когда коэффициент прогноза близок к пороговой линии, появляется ситуация с высокой неопределённостью и ситуация передаётся на рассмотрение экспертам (рис. 2).

На рисунке 2 прогноз №4 представляет собой ситуацию с высокой неопределённостью и поэтому должна быть передана на рассмотрение эксперту:

[2] Игнатов А.А.: «Скоринговые системы в российской практике» // Банковские технологии. 2005. № 5. С.14-22

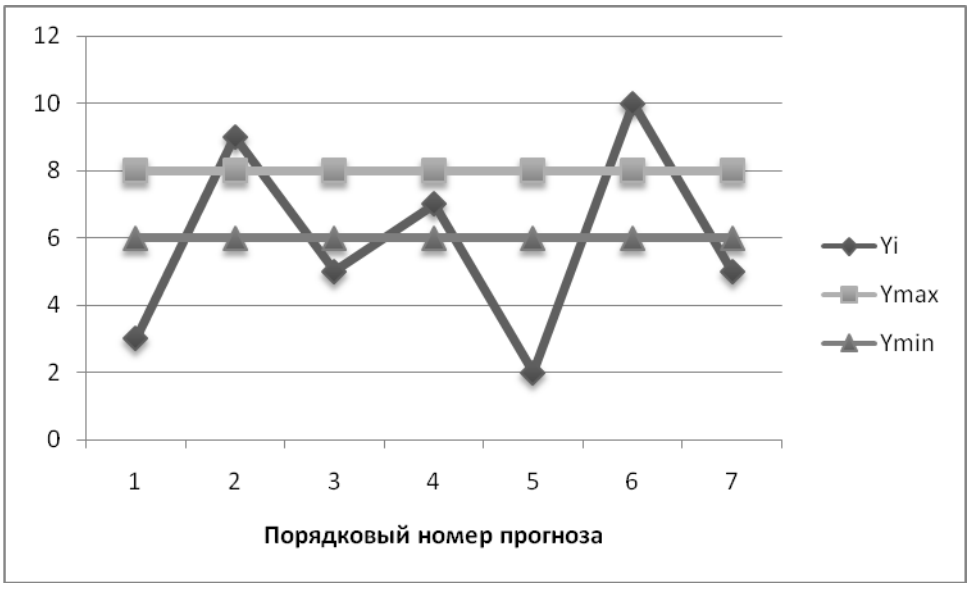


Рисунок 2 - Модель метода регрессии с фактором спорной значимости

С целью обеспечения экономической безопасности предприятий мы не только предлагаем использовать модели метода регрессии для прогнозирования событий, наносящих экономический ущерб предприятию, но и привносить в них фактор спорной значимости.

Следует понимать, что статистические закономерности характерны не только для самих событий, наносящих экономический ущерб предприятию, но и для криминогенных факторов. Кроме того, некоторые криминогенные факторы коррелируют между собой. Всё это нужно учитывать в процессе прогнозирования.

Наконец, не стоит пренебрегать результатами экстраполяции. Как метод, она отражает суммарные тенденции и, если они явно противоречат прогнозам созданной модели, то, вероятно, модель содержит ошибку.

СТИМУЛЫ МЕЖФИРМЕННОЙ КООПЕРАЦИИ: АНАЛИЗ РЕГИОНАЛЬНОГО ИННОВАЦИОННОГО КЛАСТЕРА ПЕРМСКОГО КРАЯ

Быкова А.А.
ПФ ГУ-ВШЭ, г. Пермь

В современной экономической литературе преобладающим считается подход, согласно которому в конкурентной борьбе в рамках инновационной модели побеждают предприятия, генерирующие инновации в кооперации с другими участниками рынка в границах локализованных регионов. В этом контексте возрастает интерес к анализу кластеров.

Теория, согласно которой развитие экономики определяет процесс формирования инновационных кластеров, была разработана В. Фельдманом и Д. Одретчем[1] в результате проведенных теоретических исследований и анализа кейсов в конце 90-х годов. Основой инновационных кластеров, по

[1] Audretsch D., Feldman M. (2003). Knowledge Spillovers and the Geography of Innovation.

мнению авторов, являются «потоки и внешние эффекты знаний, имеющие свойство географической концентрации, и способность фирмы к их абсорбции»[2]. По мнению А. Саксениан[3] именно такой способ распространения идей и инноваций (автор сравнивает его с перекрестным опылением - crosspollination), рассматривается как один из главных драйверов успеха Силиконовой долины и ИКТ-кластера Стокгольма.

Как зарубежные, так и отечественные исследователи признают отсутствие зрелой теории и единого методологического подхода к анализу явления. Существующие теоретические и эмпирические исследования этой проблемы оставляют много «белых пятен»: нет согласия по поводу определений кластера, индикаторов, границ и механизмов анализа инновационных кластеров. Какие внешние и внутренние свойства повышают вероятность того, что предприятие окажется в группе участников кластера? Существуют ли негативные экстерналии процессов кластеризации? Анализ показывает, что в существующих исследованиях эти вопросы весьма актуальны. При этом нет однозначного подхода, как к методам классификации, так и факторам кластеризации. В целом, за некоторым исключением, эмпирические исследования в данной области в основном ограничиваются кросс-секционных анализом с использованием методов эконометрического анализа, а также качественными кейсами на основе success-stories отдельных кластеров [4].

В этом исследовании представлены результаты эмпирической оценки связи между участием фирмы в региональном инновационном кластере и факторами, влияющими на него, на основе массива данных, сформированного по информации о 401 предприятии различных ОКВЭД Пермского края за 2005 и 2007 годы. Несмотря на смещенность выборки в сторону обрабатывающих отраслей (71% всех объектов наблюдения), анализ репрезентативности показал, что выборка соответствует структуре экономике Пермского края, являясь репрезентативной в целом и в разрезе отдельных видов деятельности с вероятностью 0,683.

Участники регионального инновационного кластера (15% объектов наблюдения выборочной совокупности) были определены на основе следующего правила: «Предприятие является участником инновационного кластера, если для него характерны следующие признаки в совокупности: участие предприятий в региональных бизнес-ассоциациях, наличие положительных затрат на НИОКР и совместных проектов с внешними источниками знаний, расположенными в регионе». К участию в инновационном кластере «тяготеют» предприятия отраслей обрабатывающей промышленности (более 80%), в разрезе трехзначных ОКВЭДов наибольшую «активность» в подобном взаимодействии проявляют предприятия химического производства (19,7%), а также производства машин и оборудования (18%). Средние темпы роста производительности по валовой добавленной стоимости предприятий инновационного кластера выше на 27,9% в сравнении со всеми остальными предприятиями и на 24,8% - с выборкой в целом (по данным 2007 г.).

---

[2] Karlsson Ch., Nellander Ch., Paulsson T. (2004). A Spatial ICT Clusters in Sweden – An Empirical Method to Identify Necessary conditions for existence. Entrepreneurship and Dynamics in a Knowledge Economy.

[3] Saxenian A.L. (1994) Regional advantage: Culture and competition in Silicon Valley and Route 128.

[4] Hoffe R., Chen K. (2006), Whither or not industrial cluster: conclusions or confusions?,

Мы проанализировали модель, сосредоточенную на поиске и анализе свойств внешней среды и внутренних особенностей предприятий, влияющих на вероятность того, что оно окажется в группе предприятий, относящихся к инновационному кластеру. Другими словами тестировали следующую гипотезу: при прочих равных условиях свойства внешней среды и внутренние особенности предприятий влияют на вероятность того, что оно окажется в группе предприятий, относящихся к инновационному кластеру. Для этого была построена бинарная логистическая регрессия по данным 2007 года следующего вида:

$$Ln\left(\frac{\pi}{1-\pi}\right) = \alpha + \alpha_1 Int.Fac. + \alpha_2 Int.Fac._{coop.} + \alpha_3 Ext.Fact. + \alpha_4 Empl + \alpha_5 OKVED + \xi, \quad (1)$$

где Y_i — зависимая дихотомическая переменная, принимающая значение 1, если предприятие является участником инновационного кластера, 0 – в противном случае. Среди объясняющих переменных применялись индикаторы, характеризующие межфирменное взаимодействие, разделенные на внутренние и внешние факторы кооперации. Для устранения эффекта одновременного влияния факторов на зависимую и независимые переменные, мы ввели в модель контрольные переменные размера и отрасли предприятия. Результаты регрессионного анализа представлены в таблице.

Построенная нами модель значима на 1% уровне вероятности, при этом статистически значимыми оказываются факторы трех групп: внутренние свойства предприятия, характеризующие организационные, финансовые аспекты и межфирменное взаимодействие, а также особенности внешней среды. Анализ факторов, влияющих на вероятность участия в инновационном кластере, позволил получить модель факторов, «стимулирующих» предприятия к участию в подобном взаимодействии.

К таким факторам относятся: экспортоориентированность, что, возможно, связано с положительным влиянием зарубежной конкуренции, наличие дочерних компаний, расположенных в Пермском крае, и участие юридических лиц в уставном капитале, что, возможно, может быть связано с наличием «стартового набора взаимосвязей, а также его качество и устойчивость»[5].

Число лет пребывания на рынке. Речь идет о количество приобретенных межфирменных связей, однако, скорее всего, связь носит нелинейный характер. Это объясняется тем, возраст играет положительную роль для приобретения неформальных знаний и установления тесных взаимосвязей и оказывает положительный эффект на инновационную активность кластера, но только для фирм с небольшим сроком существования. В то же время такой фактор как *расстояние до региональной столицы*, оказывает «дестимулирующее» воздействие на вероятность участия в инновационном кластере. Скорее всего, связь между переменными не такая явная и носит нелинейный характер. Как отмечают многие авторы, потоки знаний между участниками кластера. Главный аргумент этого – необходимость частых личных контактов (face-to-face interactions) при создании инновации и осуществлении НИОКР. Как отмечается[6], информация является «липкой» и, следовательно, дорогостоящей для передачи ее на длинные расстояния.

[5] Von Hippel E. (1994). "Sticky Information" and the Locus of Problem Solving: Implications for Innovation.

[6] Von Hippel E. (1994). "Sticky Information" and the Locus of Problem Solving: Implications for Innovation.

Таблица - Оценки модели зависимости вероятности участия в инновационном кластере от внутренних свойств предприятия и факторов внешней среды (бинарная логистическая регрессия)

Группы факторов	Предикторы	Число наблюдений=358		
		χ^2 = 158,199		
		df=11		
		Prob>χ^2=0,000*		
		Коэффициент	Стандартная ошибка	Значимость
Внутренние факторы взаимодействия (*Int.Fac._coop*)	Наличие юридических лиц в УК	-,925	,544	,089*
	Наличие иностранного собственника в УК	,582	,640	,363
	Наличие дочерних компаний, расположенных в регионе	2,683	,686	,000***
Внутренние факторы (*Int.Fac.*)	Инвестиции в основной капитал в 2007 году	,000	,000	,714
	Возраст фирмы	,175	,062	,004**
	Наличие экспорта в 2007 году	1,414	,477	,003**
Внешние факторы взаимодействия (*Ext.Fac.*)	Количество фирм отрасли	-,014	,015	,338
	Расстояние до столицы региона	-,005	,003	,071*
	Принадлежность к градообразующим предприятиям	1,116	,911	,221
Контрольные переменные	Принадлежность к химической и нефтехимической отрасли	1,490	1,386	,283
	Натуральный логарифм численности занятых в 2007 г.	,950	,207	,000***
Константа		-11,016	1,673	,000***
-2 Log likelihood		R-квадрат Кокса-Снелла	R-квадрат Нагелькерка	
138,499(a)		,357	,634	

Проведенный статистический анализ может служить дополнительным обоснованием преимуществ процесса концентрации, а также необходимости развития институтов взаимодействия и объектов инновационной инфраструктуры при разработке промышленной, инновационной и кластерной политики региона.

ИННОВАЦИОННАЯ СИСТЕМА ПРЕДПРИЯТИЯ С РЯДОВЫМИ СОТРУДНИКАМИ В ОСНОВАНИИ

Васина И.С.
ВолгГУ, г.Волгоград

Речь в данной статье пойдёт о новациях-усовершенствованиях в рамках одного предприятия, тех самых, которые могут предложить рядовые рабочие или служащие на своих рабочих местах. Никому, кроме них, лучше не известен конкретный узкий сектор работ, а значит и его недостатки – следовательно, возможности повышения эффективности. За каждым из сотрудников компании мы признаем способность рождать идеи усовершенствований параллельно с выполнением своих основных должностных задач. Пример значимости подобных новаций в разумной пропорции с крупными новациями, коренным образом меняющими курс предприятия, приведён великим управленцем-практиком Генри Фордом в его труде «Моя жизнь, мои достижения»[1].

При такой стратегии повышения эффективности компании перед её руководителем встаёт цель – сформировать инновационную систему предприятия, организующую творческий потенциал сотрудников. Предложения по набору звеньев, из которых будет состоять эта система, и набору задач, которые будет ставить перед собой руководитель, рассмотрим далее.

Нам нужны идеи новаций от рядовых сотрудников. Но почему они озаботятся повышением своей производительности, каков мотив их стремления к лучшему результату? Определение движущей мотивации сотрудников-новаторов и создание условий для её удовлетворения – первостепенная задача руководства компании. По мнению автора, основной движущей силой при развитии системы массовых инноваций станет мотив к саморазвитию и, соответственно, развитию среды вокруг себя.

XXI век – это время конкуренции государств, в которых развивается конкурентная среда предприятий (в каждом государстве по-разному, но общий процесс одинаков). И едва ли какое-либо предприятие, борющееся за свою конкурентоспособность, будет сохранять отношения с неконкурентоспособным сотрудником. Конкурентоспособность измеряется результатами труда, а воодушевлённый и ищущий Y из теории Дугласа Макгрегора всегда конкурентоспособнее скованного, негативного Ха.[2] Само время со своими особенностями диктует сотруднику в качестве залога успеха потребность, необходимость бытия человеком Y. И неважно, является ли это состояние заложенной природой чертой человека или сознательно воспитанным им качеством.

Нынешний период, полагаю, является переходным, когда система X еще соперничает с системой Y. Нельзя говорить о массовом преобладании мотива творчества и совершенствования у кадров всех рангов. А потому современному работодателю, предпринимателю, руководителю предстоит работать над формированием должной мотивации у сотрудников.

Уточнение мотивов и поиск механизмов для построения подобной системы мотивации представляют отдельную тему и лежат за рамками целей данной статьи.

---

[1] Форд, Г. Моя жизнь, мои достижения, пер. с англ. Е.А.Бакушева. Мн.: «Попурри», 2007.
[2] Макгрегор, Дуглас. Человеческая сторона предприятия. 1960.

Тезис №1: при построении инновационной системы предприятия первостепенная задача руководства компании – выявить мотивы и стимулы, которые подтолкнут сотрудников к творчеству и в итоге увеличат общую эффективность.

Итак, сотрудник замотивирован на рождение новаций. Он хочет совершенствовать себя и свою рабочую среду. Он находится в состоянии анализа и обнаруживает недостатки, противоречия, тормозящие прогресс. Но как ему найти решение, снимающее имеющиеся противоречие? Обучение методикам саморазвития, креатива, рождения идей – вторая задача, стоящая перед руководителем. Теория решения изобретательских задач, разработанная в СССР, популярная в 70-80х гг., а потом несправедливо забытая, но получившая широчайшее применение на Западе – один из примеров подобных методик.

По сути, первые две задачи на пути к инновационной системе предприятия замыкаются в формирование инновационной культуры. Внутри неё, на взгляд автора, стоит различать инновационную культуру мышления как индивидуальный внутренний мотивационный фактор и собственно инновационную культуру как обобщающую характеристику поведения человека. В целом инновационная культура включает и восприимчивость людей к новым идеям, и их готовность и способность поддерживать и реализовывать новшества во всех сферах жизни. Инновационная культура отражает целостную ориентацию человека, закреплённую в мотивах, знаниях, умениях и навыках, а также в образах и нормах поведения[3]. Феномен инновационной культуры, конечно, шире рамок конкретного предприятия и характеризует состояние общественной среды. Но каждая компания является частью общества, а общество состоит из множества компаний. Формирование ценностей инновационной культуры в каждой из них создаст в итоге инновационно культурное общество.

Тезис №2: вторая задача, стоящая перед руководством, - это обучение персонала методикам рождения идей. Мотив, желание и умение рождать новации складываются в инновационную культуру персонала предприятия.

В качестве третьей задачи руководства при построении инновационной системы компании выступает организация системы отслеживания (сбора) идей и их оценки исходя из их адекватности, актуальности при нынешнем состоянии компании и перспектив их внедрения. Для воплощения этой задачи в практику целесообразно создать некий инновационный совет, который будет являться не структурным подразделением, а сформируется на межфункциональной базе. Задачи совета – рассмотрение, оценка новаций, которые предлагают сотрудники, для выработки решений по ним и обеспечение информационной и финансовой поддержки инициатив. Оценку подобных новаций стоит проводить в несколько этапов: предварительное рассмотрение идей и последующая презентация авторами отобранных новаций. На втором этапе происходит обсуждение и более детальная оценка идеи, после чего выносится решение: выделение финансирования и поддержка внедрения пилотной разработки; отправка на доработку с установлением требований и срока повторного рассмотрения или мотивированный отказ в продолжении рассмотрения. Высокая скорость процедур позволит не растерять энергию новшества и запал

[3] Николаев, Андрей. Инновационное развитие и инновационная культура// Проблемы теории и практики управления. №5. 2001. С. 57-63.

творческого энтузиазма сотрудника. Чрезмерно затянутое рассмотрение и неполучение сотрудником ответа по предложенной им идее, напротив, окажет демотивирующий эффект[4].

Тезис №3: третья задача, возникающая перед руководством компании в рамках инновационной системы, - сбор всех идей усовершенствований и отбор наиболее перспективных для их последующего внедрения. Таким образом, на третьем этапе акцент во внимании руководства перемещается с конкретного сотрудника и его «содержания» (мотивации, навыков) на компанию в целом, её производственную, управленческую систему.

И завершит цикл совершенствования компании, а значит превращения новации в инновацию, внедрение идеи в практику. Это четвёртая, заключительная, задача, стоящая перед руководством компании в рамках одного цикла совершенствования. Внедрение новшеств всегда связано с некоторым риском, зависящим от многих факторов:

- масштаб первоначального применения новшества не должен угрожать в случае неудачи устойчивости компании в целом. Пилотный проект поможет оценить первые результаты и уже на их основе заключить, обретёт ли данная новация своё место в компании;

- сопротивление инертных сотрудников поможет преодолеть внутренний PR. Важно организовать полноценное информационное сопровождение и поощрение как делу рождения идей усовершенствования, так и активному внедрению отобранных новаций. Потребуется патронаж руководства компании;

- управленческие рычаги, которые приготовило руководство для контроля и регулирования инновационной деятельности, должны отличаться от их набора, применяемого к зрелому производству и бизнесу. Ведь процент неопределённости намного выше;

- нереалистичные ожидания руководства относительно объёмов и скорости результата от инновации могут стать причиной сворачивания на самом деле перспективного начинания и пр[5].

Тезис №4: четвертая задача руководства – организация внедрения отобранных новаций, т.е. превращения их в инновации. На этом этапе перед руководством встанет вопрос минимизации рисков, смягчения стресса от соприкосновения с новшеством.

Таким образом, получается 4хступенчатая инновационная система предприятия:

- мотив к саморазвитию и, соответственно, развитию среды вокруг себя у персонала;
- методика саморазвития, рождения идей;
- сбор идей (отслеживание), их оценка и отбор;
- внедрение достойных новаций.

По мнению автора, только системное решение обозначенных задач по вовлечению всех сотрудников в инновационную деятельность позволит развить на предприятии систему постоянного совершенствования и, соответственно, не останавливаться на пути повышения своей производительности и эффективности.

---

[4] Безручко, П.С. Инновации – это не больно?..//Директор-Инфо. 2002. №42.

[5] Кантер, Розабес Мосс. Инновации: классические ошибки// ippnou.ru - сайт Института проблем предпринимательства. Размещено 26.12.2006. Источник: журнал «Harvard Business Review»

КЛАССИФИКАЦИЯ ПРОЦЕССОВ ГЕНЕРАЦИИ ЗНАНИЙ[1]

Веретенникова А.Ю.
ИЭ УрО РАН, г.Екатеринбург

Стремительное развитие технологического мира последнего столетия привели к изменению взглядов на понятие знания в экономике. Знание приобрело новые функции, и в значительной степени усилилась его роль для развития современных экономических процессов. Например, отечественный ученый Г.Б. Клейнер рассматривает знание как предмет конечно потребления, продукт производства, фактор производства, средство тезаврации, средство и предмет трансакции, средство управления и организации общества[2]. Во второй половине XX века взгляд экономистов был обращен к процессам генерации знаний. Американский ученый Ф. Махлуп, являясь основателем экономики знаний, рассматривал вопросы производства знаний[3]. П. Друкер[4] ввел понятие «общество знания», в котором основным ресурсом для получения дохода является знание. И.Нонака и Х.Такеучи[5] разработали теорию создания организационного знания.

Целью настоящего исследования является более детальный анализ процессов генерации знаний хозяйствующих субъектов, их видов и взаимосвязи.

Прежде, чем обратиться к детальному рассмотрению процессов генерации знаний необходимо отметить роль стратегии развития организации для повышения ее конкурентоспособности в рыночных условиях. Стратегия предполагает предварительную постановку целей (как на долгосрочный так и краткосрочный периоды), которые в свою очередь, определяют направление развития процессов организации. Направления процессов генерации знаний также определяются целями хозяйствующего субъекта, тип и содержание которых тем или иным образом вносят изменения в процессы генерации знаний. В настоящей работе предлагается провести аналогию между видами целей организации и процессами генерации знаний. Согласно одной из существующих классификаций в менеджменте выделяют цели функционирования, усовершенствования и развития[6]. В качестве классификационного признака процессов генерации знаний рассмотрим вид целей, на выполнение которых направлен тот или иной процесс генерации знаний. Таким образом, получим три вида процессов генерации знаний:

- процессы усовершенствования,
- процессы развития,
- процессы функционирования.

Процессы усовершенствования включают процессы, направленные на улучшение свойств того или иного товара, незначительные изменения в основных, управленческих и вспомогательных процессах[7], повышение уровня квалификации персонала, увеличение объема продаваемой продукции и др. В

[1] Исследование выполнено при финансовой поддержке гранта РГНФ № 10-02-05501е/И
[2].Макаров В.Л, Клейнер Г.Б. «Микроэкономика знаний». М.: Экономика, 2007. 204 с.
[3] Махлуп Ф. Производство и распространение знаний в США. М.: Прогресс, 1966.
[4] Drucker P.F.Post-Capitalist Society. Oxford Butterworth Heinemann, 1993.
[5] Нонака И., Такуечи Х.Компания- создатель знания. Зарождение и развитие инноваций в японских фирмах/Пер.с англ. – М.:ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003.
[6] «Основы менеджмента. Учебник для вузов» под ред.А.Афоничкина, СПб.: Питер Пресс, 2007.
[7] Елиферов В.Г., Репин В.В. Бизнес-процессы: регламентация и управление. Инфра-М, 2007.

результате реализации процесса усовершенствования происходит создание качественных и структурных знаний[8]. Такой вид знаний возникает в результате реакции хозяйствующего субъекта на изменения внешней и внутренней среды. При этом качественные знания вносят изменения в сам продукт, а структурные знания – в процесс производства и реализации товара. Процессы усовершенствования, как правило, являются краткосрочными.

Процессы развития направлены на реализацию кардинальных изменений. Расширение товарной линейки, проведение кардинальных изменений в организационной структуре и бизнес-процессах, внедрение новых идей в сфере управления организацией, разработка стратегии организации, проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ являются примерами процессов развития. Данный тип процессов сопровождается генерацией структурных и функциональных знаний. Функциональные знания возникают при создании новых продуктов, а структурные при значительных изменениях в структуре хозяйствующего субъекта. Инициировать данные процессы могут как изменения внутренней, так и внешней среды.

Процессы функционирования сопровождают процессы производства и реализации продукции и направлены на подержание рабочего состояния организации. Здесь знание связано непосредственно с процессом управления и является элементом оперативного менеджмента. Реализация функций менеджмента - планирования, организации, мотивации и контроля - приводит к созданию новых знаний. Основной вид знаний, генерируемых в данном процессе – структурные. Как правило, процессы функционирования являются долгосрочными.

Далее рассмотрим взаимосвязь жизненного цикла товара и процессов генерации знаний. Процессы генерации знаний в организации могут протекать как последовательно, так и параллельно, накладываться друг на друга. Однако, важно отметить, что преобладание тех или иных процессов генерации знаний зависит от жизненного цикла внедряемых организацией на рынок продуктов. Классический жизненный цикл товара состоит из следующих стадий: зарождение, рост, зрелость, спад. На стадии зарождения продукта преобладают процессы развития, на стадии роста - процессы функционирования, на стадии зрелости - процессы усовершенствования. Стадия спада, как правило, сопровождается созданием нового продукта, и таким образом, после процесса усовершенствования следует процесс развития.

Цикличность процессов генерации знаний позволяет изобразить их следующим образом (рис.):

[8] Попов Е.В., Власов М.В. «Моделирование процессов генерации знания»//Механизм регулирования экономики. 2009. № 1.

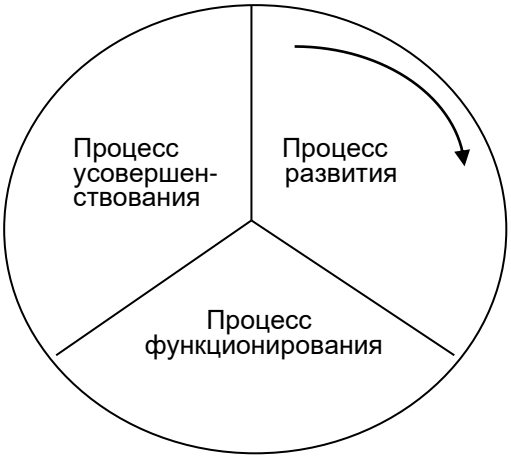


Рисунок - Процессы генерации знаний в деятельности организации

Таким образом, в настоящей работе была предложена классификация процессов генерации знаний и показано соответствие процессов генерации знаний с этапами жизненного цикла продукта. Дальнейшие исследования будут направлены на более детальное изучение процессов генерации знаний и их особенностей.

ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ ЗНАНИЙ ПО РЕСУРСНОМУ ПРИЗНАКУ[1]

Власов М.В., к.э.н.
ИЭ УрО РАН, г.Екатеринбург

Вторая половина XX века насыщена драматичными социальными трансформациями, радикально изменившими облик цивилизации. Пытаясь осмыслить эти масштабные перемены, философы, социологи и экономисты создали ряд оригинальных концепций, воссоздающих внутреннюю логику общественного прогресса и определяющих его ближайшие перспективы.

В 1959 году профессор Гарвардского университета Д.Белл, выступая на международном социологическом семинаре в Зальцбурге, впервые употребил понятие постиндустриального общества, главной производительной силой в котором являются знания.

На сегодняшний день многие видные ученые-экономисты посвятили свои исследования экономики знаний. Однако, проведенные исследования, как правило, ограничиваются обсуждением экономики знаний со стороны инструментального подхода и возможностей экономико-математического моделирования инновационного развития.

Вместе с тем, в мировой экономической литературе практически отсутствуют исследования по систематизации и дифференциации знаний, используемых экономическими агентами, по степени их влияния на изменения технологические процессы, по ресурсному признаку.

[1] Исследование выполнено при финансовой поддержке гранта РГНФ № 10-02-05501е/И

Целью настоящего исследования является дифференциация знаний по ресурсному признаку и выработка стратегии их генерации, позволяющей вносить изменения в технологические процессы.

Во второй половине двадцатого века первую классификацию знаний, используемых в хозяйственной деятельности, представил Ф. Махлуп[2] с целью поиска возможностей оценки знаний. В дальнейшем вопросы классификации знаний получили свое развитие в работах П. Друкера и М.Поланьи, создавших теорию управления знаниями на предприятиях, И. Нонаки, предложившего рассматривать новые знания по степени формализации. Однако, эти классификации рассматривают только вопросы стоимости знаний, в тоже время проблема значимости знаний и их влияния на хозяйственную деятельность не нашла в них своего отражения.

Несоответствие фактических и желательных объемов производства новых знаний объясняется отсутствием в отечественной научной литературе разработанных методик по дифференциации вносимых ими изменений в производственные процессы.

Й. Шумпетер выделил следующие типичные изменения производственных процессов: использование новой техники, новых технологических процессов; внедрение продукции с новыми свойствами; изменения в организации производства и материально-техническом обеспечении[3].

В своей монографии чешский исследователь Ф. Валента осуществил классификацию глубины вносимых изменений в технологический процесс: простейшее качественное изменение, характеризующееся небольшими материальными затратами, отсутствием риска осуществления изменений и соответственно незначительным изменением прибыли, при этом первоначальные признаки системы не меняются; более глубокое изменение процессов, характеризующееся более значительными материальными вложениями, наличием рисков осуществления, что позволяет повышать уровень прибыльности производственной деятельности, при этом меняются все или большинство свойств системы, но базовая структурная концепция сохраняется; высшее изменение в функциональных свойствах системы или ее части, которое меняет ее функциональный принцип, характеризующееся значительными финансовыми затратами, высокими рисками осуществления[4].

Внедрение новых знаний в деятельность хозяйствующих субъектов изменяет производственные процессы, что обуславливает необходимость классификации новых знаний по глубине вносимых изменений. Внедрение новых знаний в деятельность хозяйствующих субъектов изменяет производственные процессы, что обуславливает необходимость классификации новых знаний по глубине вносимых изменений в производственные процессы. Авторы предлагают следующую дифференциацию новых знаний по глубине вносимых изменений в производственные процессы:

- результатом внедрения новых знаний являются качественные изменения технологических процессов;

- результатом внедрения новых знаний являются структурные изменения технологических процессов;

---

[2] Махлуп Ф. Производство и распространение знаний в США. М.: Прогресс, 1966.
[3] Шумпетер Й. Теория экономического развития. 1911-1936. М.: Прогресс, 1982.
[4] Валента Ф. Управление инновациями. М.: Прогресс, 1985.

- результатом внедрения новых знаний являются функциональные изменения технологических процессов.

Авторами было проведено эмпирическое исследование распределения доли производства новых знаний по степени изменяющего воздействия на производственные процессы хозяйствующих субъектов.

Из анализа результатов эмпирического исследования можно сделать следующие выводы.

В-первых, финансирование производства новых знаний в объеме менее 8% от прибыли, развитие качественных новых знаний не позволяет хозяйствующим субъектам оптимизировать технологическую деятельность и получать значимую прибыль в результате внедрения новых знаний.

Во-вторых, существенные изменения технологических процессов и прибыль от внедрения новых знаний возникают при объемах финансирования производства новых знаний более 8% от прибыли и доле новых знаний, результатом внедрения которых являются функциональные изменения технологических процессов более 30% от общего объема внедренных новых знаний.

В современных условиях более половины исследованных предприятий в качестве основной стратегии по производству новых знаний осуществляют финансирование новых знаний качественного характера, что не обеспечивает изменения технологических процессов и получения конкурентных преимуществ, а соотвественно и увелечения прибыли.

Стратегия, оптимизирующая деятельность по производству новых знаний, и, соответственно, позволяющая увеличивать прибыль в результате внедрения новых знаний, может быть описана следующей системой:

$$\begin{cases} \mathbf{dNK_q \le 0{,}28} \\ \mathbf{dNK_s \le 0{,}43} \\ \mathbf{dNK_f \ge 0{,}29} \end{cases}$$

где:

$\mathbf{dNK}_q$ - доля качественных новых знаний;

$\mathbf{dNK}_S$ - доля структурных новых знаний;

$\mathbf{dNK_f}$ - доля функциональных новых знаний.

Осуществленная дифференциация новых знаний по глубине вносимых изменений в технологические процессы позволяет рассматривать процессы генерации новых знаний с различных сторон хозяйственной деятельности. Построенная авторами модель структуры производства новых знаний, позволяет на основе их дифференциации оптимально структурировать процессы научной и конструкторской деятельности. На основе оценки численных критериев структуры генерируемых знаний разработаны рекомендации по развитию стратегии их производства

СТЕПЕНЬ ВЛИЯНИЯ ЗАИНТЕРЕСОВАННЫХ СТОРОН НА ВНЕДРЕНИЕ СМК

Гнатенко П.А.
ООО «Эконика-ТЕХНО», г.Екатеринбург
Малышева Л.А., д.э.н.
УГТУ-УПИ г. Екатеринбург

По данным Федеральной службы государственной статистики, доля инновационно активных предприятий в Российской Федерации в 2007 году составила всего 10,8% от числа обследованных организаций. В 2007 году доля инновационно активных организаций, осуществляющих технологические инновации, составила – 9,4%, маркетинговых – 2,5%, организационных – 3,5%, относительно данных 2004 г.[1]. Цифры удручающие, однако нужно понимать, что оценка степени инновационной активности является субъективной. Статистическая отчетность носит справочный характер и зачастую не дает полной картины. В соответствии с инструкцией по заполнению формы федерального государственного статистического наблюдения № 4-инновация «Сведения об инновационной деятельности организации» (утвержденной постановлением Госкомстата России от 22.07.2002 №156), выделяют технологические, продуктовые и процессные инновации. К процессным – относятся изменение методов работы и способов организации, следовательно, включают, на наш взгляд, организационные и управленческие инновации.

В данной статье мы рассмотрим процессные инновации, носящие формализованный характер, факт внедрения которых подтверждается сертификационным органом. К подобным инновациям относится сертификация в соответствии с ISO. Внедрение системы менеджмента качества (СМК) является процессной инновацией по следующим причинам. Во-первых, внедрение СМК основывается на применении процессного подхода, предполагающего оптимизацию бизнес-процессов и организационной структуры. Во-вторых, при внедрении СМК повышается эффективность деятельности компании.

По данным Международной организации по стандартизации ISO (The ISO Survey of Certifications – 2008[2]), численность сертифицированных предприятий в 176 странах мира составила 982832, в том числе, 16051 – в Росии. По оценкам экспертов, только у 25% сертификат является заслуженным[3]. Первое место по количеству сертифицированных предприятий занимает Китай (224616), на десятом – Республика Корея (23036). В отраслевой структуре сертифицированных предприятий лидирующее место занимает строительство (13,8%); обрабатывающие производства (металлообработка) (11,7%), оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования (8,4%); электротехника (7,7%); услуги (7,5%).

В условиях глобализации и предстоящего выхода российских предприятий на международный рынок наличие сертификата системы менеджмента качества (СМК) может стать дополнительным конкурентным преимуществом. А в ряде отраслей – отсутствие сертификата сделает

---

[1] http://www.gks.ru/bgd/regl/b08_04/lssWWW.exe/Stg/10/1-innovac.htm

[2] http://www.icgrp.ru/docs/list/article/?action=showproduct&id=91#ISO9001 (15.02.2010)

[3] Круглов М.Г. Инновационный проект: управление качеством и эффективностью: учеб. Пособие. – М.: Издательство «Дело» АНХ, 2009. 336 с.

предприятие неконкурентоспособным. В 2008 г. была опубликована последняя версия стандарта ISO 9001:2008 2008 «Системы менеджмента качества. Требования». В 2009 г. вышла новая версия стандарта ISO 9004:2009 «Менеджмент в целях достижения устойчивого успеха организации. Подход на основе менеджмента качества»[4]. Налицо – ориентация стандартов на рыночные условия.

На наш взгляд, нежелание российских предприятий кроется не в том, что стандарты не содержат методик внедрения, или затраты на сертификацию достаточно велики. Методики внедрения предлагают многочисленные консалтинговые агентства, при этом минимальная стоимость сертификации составляет 65000 руб.[5].

Наша научная гипотеза заключается в том, что низкая мотивация российских предприятий проходить процедуру сертификации обусловлена отсутствием необходимых и достаточных условий. Под необходимыми условиями будем понимать рыночную ситуацию, относительно которой формируется конкурентоспособность. Внешним проявлением качества менеджмента служит наличие сертификата. Достаточными условиями будем считать наличие и готовность ресурсов предприятия к внедрению СМК.

Цель настоящего исследования – определение необходимых и достаточных условий, стимулирующих предприятия к внедрению СМК и их сертификации по стандартам ISO. Для достижения цели нам потребуется определить совокупность необходимых и достаточных условий.

Нам представляется, что факторы внешней и внутренней среды могут быть учтены на основе теории стейкхолдеров[6], дополненной, с учетом теории управления персоналом[7] для внутренних условий, а также модели «Пяти сил» Портера для внешнего окружения[8].

Рассмотрим для простоты предприятие, производящее один продукт. Степень влияния заинтересованных сторон будет зависеть от рыночной ситуации, в которой работает предприятие. Возьмем четыре фазы развития рынка, предложенные К. Макконнеллом и С. Брю:

1. Монополия – одна компания на рынке.
2. Олигополия – несколько компаний на рынке, влияющих на установление цен.
3. Конкуренция – множество компаний, предлагающих схожие товары.
4. Монопсония – рынок одного покупателя.

Степень влияния заинтересованных сторон, с учетом фазы рынка приведена в таблице. Мы выбрали 12-балльную шкалу и провели экспертизу с привлечением специалистов.

---

[4] http://www.icgrp.ru/docs/list/standards/iso9001/ (15.02.2010)
[5] http://www.management.uz/interesting/index.htm (15.02.2010)
[6] www.12manage.com
[7] Управление персоналом: Учебник для вузов / Под ред. Т.Ю. Базарова, Б.Л. Еремина. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2003.
[8] Портер М. Воздействие конкуренции на форму стратегии/ вкм.: Минцберг Г., Куини Дж. Б., Гошал С. Стратегический процесс: концепции, проблемы, решения. СПб.: Питер, 2001. С. 88

Таблица - Степень влияния ЗС на внедрение СМК, в зависимости от фазы рынка

Заинтересованные стороны	Фазы рынка			
	Монополия	Олигополия	Конкуренция	Монопсония
Акционеры (инвесторы…)	2	4	8	12
Кредиторы (банки…)	2	4	8	12
Поставщики (партнеры…)	12	10	8	6
Клиенты	2	4	8	10
Конкуренты	0	6	10	12
Общественность. Различные группы, сообщества	0	2	6	8
ИТОГО ВНЕШНЯЯ СРЕДА	18	30	48	60
Руководители высшего звена	12	10	12	12
Руководители функциональных направлений	12	10	8	6
Менеджеры	6	8	10	12
Исполнители	12	10	8	4
ИТОГО ВНУТРЕННЯЯ СРЕДА	42	38	38	34
ВСЕГО	60	68	86	94

Как видно из таблицы, с развитием рынка растет влияние факторов внешнего окружения при условно неизменной заинтересованности разных субъектов внутренней среды. На наш взгляд, именно внешняя среда и степень ее влияния воздействуют на необходимость в стандартизации по СМК. Прежде всего, отсутствие заинтересованности в сертификации нужно искать вне организации. Решение о внедрении СМК принимается в первую очередь на основании ситуации во внешней среде. Мониторинг ситуации позволяет повысить эффективность от внедрения СМК и сертификации по ISO.

С усилением конкуренции на рынке растет совокупная заинтересованность сторон во внедрении СМК и сертификации. Из этого следует, что необходимость во внедрении процессных инноваций тем сильнее, чем рынок конкурентнее. Недостаточная конкуренция на рынке и монополизация российской экономики объясняют факт недостаточной инновационной активности в части процессных инноваций. Следует ожидать усиление интереса с ростом конкурентной борьбы.

КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ И КУЛЬТУРА ОРГАНИЗАЦИИ КАК ФАКТОРЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Дроненко Н.М.
КФ УИЭУиП, г.Курган

Непременным условием эффективного управления организацией является её постоянная адаптация к внешним условиям функционирования. Но адаптироваться можно только к тому, что хорошо известно. Внешняя среда, чаще агрессивная, чем доброжелательная не только создает угрозы организациям, но и предоставляет возможности, которые необходимо уметь выявлять. Поэтому в настоящее время стал актуален вопрос о рациональном корпоративном управлении и культуре современной организации. Какие бы цели себе организация не ставила: выживание, стабилизация или рост – оно вынужденно быть маневренным (обходить препятствия) и гибким (легко поддаваться изменениям). Но при этом угрозы внешней среды не только нужно уметь обходит, но и иметь внутренний потенциал, чтобы им противостоять. Первые два свойства (маневренность и гибкость) являются сущностью адаптивности, последнее – устойчивости, под которой понимается способность организации как системы противостоять воздействиям внешней среды, сохраняя при этом качественную определенность. Тот внутренний потенциал, которые обеспечивает «достойное» противостояние, должен и может быть повышен через укрепление сильных сторон и их использование, и устранение слабых. Если эти условия выполняются, организация сохраняет конкурентоспособность, которая является практическим результатом эффективного управления. Реализация всех подходов к повышению конкурентоспособности требует организационного сопровождения, т. е. повышение финансового, материально-технического, информационного, социокультурного и кадрового потенциалов организации, что происходит в рамках организационной структуры, обеспечивающей как адаптацию её к условиям внешней среды, так и устойчивость на её воздействия. Следовательно, особое внимание в рамках управления конкурентоспособностью должно уделяться организационно-структурному потенциалу объекта[1].

Конкурентоспособность организации имеет два равнозначных аспекта:

— внешний – как способность организации реализовать себя во внешней среде, максимально используя предоставляемые возможности, несмотря на существующие угрозы;

— внутренний – как способность создать потенциал организации, обеспечивающий её конкурентные преимущества в конкурентной борьбе[2].

Меры обеспечения конкурентоспособности организации включают:

1. Постановку цели с помощью эффективного организационного механизма (процесс рационального формирования структуры организации).
2. Обеспечение взаимодействия элементов системы для получения интегрального, общего эффекта (процесс создания и развития культуры).

---

[1] Бурков В. Н., Ириков В. А. «Модели и методы управления организационными системами». М.: Наука, 1994.

[2] Фатхутдинов Р. А. «Управление конкурентоспособностью организации». Учебное пособие М.: Изд-во Эксмо, 2004. 544с.

3. Создание сильной системы корпоративного управления организацией в лице профессиональных кадров и топ-менеджмента.

Представленная на рисунке модель позволяет изучить механизм корпоративного управления. В качестве собственников, или членов акционерного общества, могут выступать как индивиды (физические лица и организации), так и институты (пенсионные фонды, страховые компании, инвестиционные фонды, банки). Обязанностью члена акционерного общества является имущественный взнос, но реальное участие в управлении осуществляют лица с контрольным пакетом акций, остальные же участники не принимают участие в управлении. Из этого следует, что отношения возникают не между собственниками корпорации, а между корпорацией и собственниками, то есть отношения внутри группы собственников отсутствуют, либо сведены к минимуму.

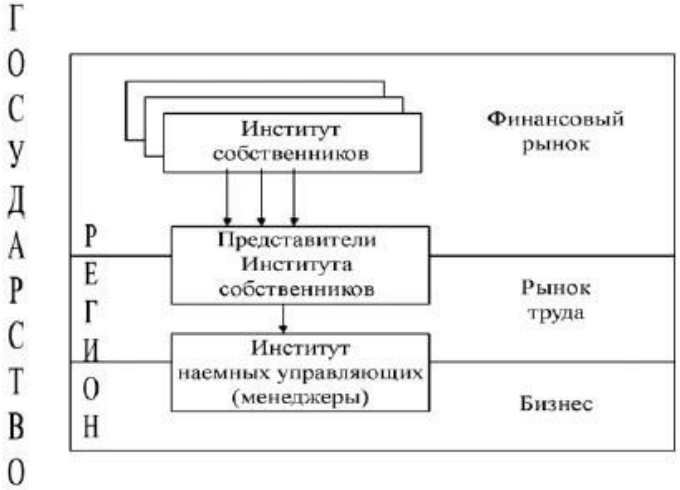


Рисунок - Модель корпоративного управления и ее институциональные детерминанты[3]

Анализ организационной структуры с позиций процесса повышения конкурентоспособности направлен на получение ответа на следующий вопрос: в какой мере существующая организационная структура и корпоративное управление может способствовать либо же мешать повышению конкурентоспособности организации? К сожалению, нет алгоритмизированных схем, позволяющих четко и однозначно подойти к поиску ответа на этот вопрос. Организационная структура управления в значительной мере определяет результативность взаимодействия подразделений и эффективность функционирования управляющей системы в целом. Поэтому она должна строиться с таким расчетом, чтобы обеспечивать достижение целей организации с наименьшими затратами трудовых, материальных и финансовых ресурсов. Формирование организационных структур управления должно быть направлено на концентрацию однородных видов управленческой деятельности, ликвидацию многоступенчатости и устранение излишних звеньев управления. При проектировании организационных структур управления учитываются такие принципы, как соответствие организационной структуры содержанию деятельности объекта управления, способность к трансформации, оперативность в передаче управляющего воздействия, оптимизация уровней

[3] «Корпоративная культура». Режим доступа: http://www.c-culture.ru/go/365

управления, сбалансированность прав и полномочий, равномерность нагрузки на все звенья управления и сопряженность деятельности всех структурных подразделений организации. При формировании аппарата управления наряду с принципами проектирования организационных структур управления должна в полной мере учитываться специфика деятельности подразделений организации, что выражается в выборе типа организационной структуры управления, здесь важно место играет компетентность и профессионализм топ-менеджмента для каждой организации.

Многогранность сочетания структур управления предопределяет множественность принципов их формирования. Прежде всего, структура должна отражать цели и задачи организации, а, следовательно, быть подчиненной производству и меняться вместе с происходящими в нем изменениями. Она должна отражать функциональное разделение труда и объем полномочий работников управления: последние определяются политикой, процедурами, правилами должностными инструкциями и расширяются, как правило, в направлении более высоких уровней управления. При этом полномочия руководителя любого уровня ограничиваются не только внутренними факторами, но и факторами внешней среды, уровнем культуры и ценностными ориентациями и нормами. Другими словами, структура управления должна соответствовать социально-культурной среде, и при ее построении необходимо учитывать условия, в которых ей предстоит функционировать. Практически это означает, что попытки слепо копировать структуры управления, действующие успешно в других организациях, обречены на провал, если условие работы различны. Немаловажное значение имеет также реализация принципа соответствия между функциями и полномочиями, с одной стороны, и квалификацией и уровнем культуры – с другой. Организационная структура также является фактором повышения эффективности организации. Эффективность – соизмерение затраченных усилий, ресурсов или энергии на достижение определенных результатов. Основными факторами эффективности структуры организации являются три группы факторов: Первый фактор характеризует качество ресурсов, их экономию в процессе управления и возможность пополнения и накопления. Второй фактор отражает своевременность решений, экономию времени, использование новых технологий и потенциал персонала, способного решать проблемы достаточно оперативно и профессионально. Третий фактор отражает реальность и значительность целей, в соответствии с которой и рассматривается результат деятельности организации, ее стратегия, учет рыночных процессов экономического развития[4]. Эти все факторы влияют на уровень культуры.

Культура, как и рациональное управление, являясь фактором самоорганизации, влияет на степень централизации механизма управления, а, значит, и на формирование организационной структуры управления. Особенно велико её значение для инновационной деятельности: определяя интенсивность и направленность инноваций, культура организации и предопределяет стратегию преодоления внутриорганизационного сопротивления переменам.

[4] Коротков Э. М. «Концепция менеджмента»: Учеб. Пособие. М.: Дела, 1996. 304 с.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО КЛАСТЕРА С ГОСУДАРСТВЕННЫМ УЧАСТИЕМ

Дубовик Б.А.
ОАО «Сорбент», г. Пермь

В настоящее время уровень конкуренции в химической отрасли, в том числе в производстве средств защиты органов дыхания человека (СЗОД) неуклонно растет. Актуальность этого вопроса для менеджмента компаний, работающих на данном рынке, не поддается сомнению, поскольку выбор правильного пути развития, поведения компании в данных условиях имеет определяющее значение.

В соответствии с существующими подходами в стратегическом менеджменте одним из эффективных способов повышения конкурентоспособности группы компаний является их интеграция. Ключевым предприятием группы предприятий на рынке СЗОД является ОАО «Сорбент», которое уже на базе стратегии горизонтальной интеграции, объединило предприятия Тамбовмаш, Карбохим и другие в единую корпорацию «Спецзащита». На сегодняшний день интеграционные процессы прошли стадию экватора и в ближайшей перспективе будут продолжаться. Уже сегодня необходимо задумываться о дальнейших направлениях развития объединенной группы и ОАО Сорбент в частности.

ОАО «Сорбент» является российским лидером в производстве активированных углей. Предприятие располагает уникальным оборудованием, позволяющим получать продукцию, соответствующую мировым стандартам. Производится более 35 марок активированных углей — от сложнейших катализаторов для противогазовой техники до сорбентов, предназначенных для ликвидации разливов нефти и улучшения плодородия почвы.

ОАО «Сорбент» благодаря стратегии горизонтальной интеграции смогла создать Группу компаний «Сорбент», выпускающих средства защиты органов дыхания человека. Основная цель интеграции – выстраивание вертикально интегрированного холдинга по угольному направлению: от производства древесного угля-сырца на предприятиях ОАО «Моломский лесохимический завод» Кировская область, ОАО «Карбохим» Нижегородская область до производства активированных углей на ОАО «Сорбент» - стратегия вертикальной интеграции.

В группу компаний также входит ОАО «Тамбовмаш» (г. Тамбов) - производство индивидуальных (фильтрующих, изолирующих) и коллективных средств защиты; ОАО «Электростальский химико-механический завод» (ЭХМЗ)(г. Электросталь, Московская область) – производство индивидуальных (фильтрующих) и коллективных средств защиты. ОАО «Сорбент» занимается производством индивидуальных (фильтрующих) средств защиты.

Противогаз состоит из 2-х основных частей – фильтрующе-поглощающая коробка (ФПК) и лицевая часть. Основными поставщиками лицевых частей являлись компании: ОАО «Саранский завод «Резинотехника» г. Саранск и ОАО «АРТИ» г. Тамбов.

Уровень доходов каждого из производителей конечных изделий – противогазов постоянно снижался. Ситуацию усугубило картельное соглашение поставщиков лицевых частей и повышение цены на свою продукцию в 2-2,5

раза единовременно и одновременно. Все это ускорило процесс объединения, укрупнения и консолидации в отрасли.

В конце 2006 - начале 2007 гг. группа компаний Сорбент достигла соглашения с акционерами ОАО «Тамбовмаш» и данное предприятие стало частью создаваемого холдинга. В то же время удалось договориться с акционерами ОАО «ЭХМЗ» о создании альянса производителей средств защиты (стратегия горизонтальной интеграции). Одновременно с этим менеджмент предприятий искал пути выхода из ситуации зависимости от поставщиков лицевых частей и нашел их, запустив производство лицевых частей на «Ярославском заводе РТИ» и «Черкесском заводе РТИ».

Все эти меры позволили предприятиям, входящим в холдинг стабилизировать ситуацию на рынке, исключить факты недобросовестной конкуренции, увеличить рентабельность производимой продукции.

Для координации деятельности предприятий была создана организация ЗАО «Корпорация «Спецзащита» г. Москва.

Основными целями ее являются:

1. Координация политики продаж на рынке.
2. Участие в нормотворческой работе – совместная с министерствами и ведомствами работа по созданию технических регламентов, норм и т.п.
3. Борьба с контрафактной продукцией.
4. Взаимодействие с государственными органами исполнительной власти.

Создание данного подразделения являлось первым шагом к упорядочиванию процессов в холдинге (рисунок).

На сегодняшний день очередной этап горизонтальной интеграции закончился и перед руководством группы компаний встает вопрос дальнейшего развития производства современных средств защиты органов дыхания.

Очевидно, что дальнейшее развитие группы компаний связано со взаимодействием с ОАО "Корпорация "Росхимзащита", единственным акционером которой является Российская Федерация в лице Федерального агентства по управлению государственным имуществом (доля в уставном капитале – 100%).

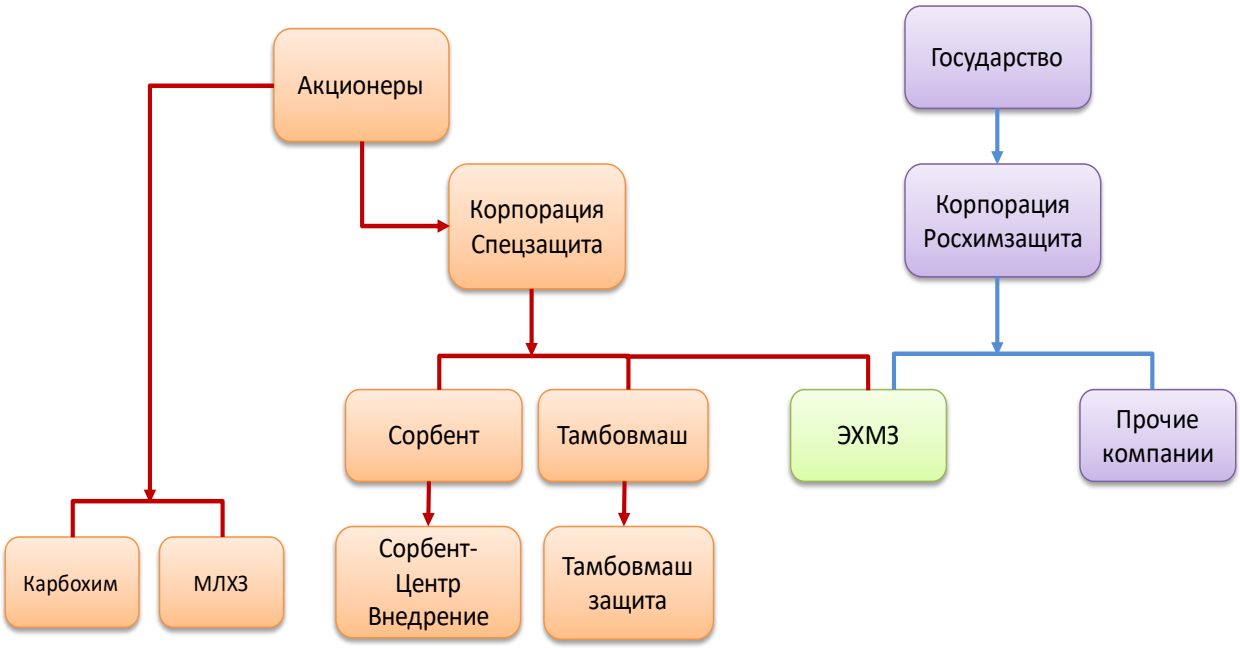


Рисунок - Структура промышленного кластера по производству СЗОД

"Корпорация "Росхимзащита" обладает высоким научно-технологическим и промышленным потенциалом по обеспечению потребностей Российской Федерации в средствах защиты от последствий техногенных аварий, катастроф, террористических актов, а также защиты лиц, работающих во вредных и опасных для жизни условиях. В состав корпорации входят 11 предприятий (табл.).

Таблица - Состав интегрированной структуры ОАО "Корпорация «Росхимзащита»

ОАО "Корпорация "Росхимзащита" (г. Тамбов)			
НИИ	Проектные предприятия	Заводы	
ОАО "ЭНПО "Неорганика" г. Электросталь, Московской обл.	ОАО "ОКТБ оборудования" г. Москва	ОАО "ЭХМЗ" г. Электросталь, Московской обл.	ОАО "Ярославтехнология" г. Ярославль
ФГУП "КазХимНИИ" г. Казань	ОАО "ЦПКБ ХМ" г. Санкт-Петербург	ОАО "Завод "Тула" г. Тула	ОАО "Завод полукоксования" г. Ленинск-Кузнецкий, Кемеровской обл.
ОАО "НИИхиммаш" г. Москва		ОАО "Гусевский стекольный завод им. Ф.Э.Дзержинского г. Гусь-Хрустальный, Владимирской обл."	ОАО "Заря" г. Дзержинск, Нижегородской обл.
ОАО "ГосНИИхиманалит" г. Санкт-Петербург			

Поскольку корпорация принадлежит государству, единственной формой взаимодействия с ней являются партнерские отношения в рамках кластера. Единственным общим активом Группы компаний «Сорбент» и Корпорации

«Росхимзащита» является ОАО «Электростальский химико-механический завод».

Партнерские отношения двух групп предприятий могут быть выстроены на основе объединения усилий по направлениям: частно-государственное управление научно-производственным комплексом по разработке, производству, модернизации, ремонту и утилизации средств химической защиты; объединение материальных, финансовых и интеллектуальных ресурсов участников кластера; разработка критических технологий химической безопасности, жизнеобеспечения и защиты граждан как объективной основы для возможности государства и частных компаний противостоять химической угрозе во всех ее проявлениях; обеспечение своевременного и качественного выполнения НИОКР в области своей компетенции, создание систем жизнеобеспечения и защиты человека мирового уровня; повышение эффективности и конкурентоспособности разрабатываемых технологий и производимых технических средств химической защиты и разведки; обеспечение комплексных поставок продукции в соответствии с государственными заданиями и потребностями национальной экономики; восстановление и развитие научно-технических и производственно-технологических кооперационных связей предприятий кластера и др.

СЕТИЗАЦИЯ КАК ПУТЬ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ[1]

Душечкина А. К.,
ИУиП УрГУ г. Екатеринбург

Впереди эпоха компаний-сетей и сетей из компаний, исповедующих новые принципы менеджмента.

Термин “сетизация” означает метод, заключающийся в формировании сети с ее узлами и связями для достижения целей в соответствии с потребностями и ожиданиями партнеров и деловой конъюнктурой.

Сети из компаний имеют две организационные моделями:

1) сеть, формирующаяся вокруг крупной компании. В этом случае крупная компания, представляющая собой ядро сети, собирает вокруг себя фирмы меньшего размера, поручая им выполнение отдельных видов деятельности;

2) сеть компаний, близких по масштабам. Большинство компаний, объединенных в сеть, юридически самостоятельны, но в хозяйственном плане поддерживают устойчивость друг друга, что очень важно для всех.

Преимущества сетевой организации: 1) адаптивность компаний к изменяющимся условиям, быстрая реакция на изменение конъюнктуры; 2) концентрация деятельности компании на приоритетных областях специализации, на уникальных процессах; 3) существенное сокращение издержек, их рациональная структура и повышение доходов; 4) низкий уровень занятости, исключение дублирования использования квалифицированной рабочей силы; 5) привлечение к совместной деятельности в рамках сети самых лучших партнеров, исключение использования второсортных исполнителей.

[1] Статья подготовлена в рамках Проекта УрО РАН №09-П6-2001 «Экономика знаний: институты регионального развития», выполняемого в рамках программу фундаментальных исследований РАН № №30

В качестве примеров действующих сетевых организаций можно назвать следующие:

1. Сетевая организация при осуществлении крупных проектов. В этих формах работа организуется вокруг специфических проектов и предполагает создание временных коллективов квалифицированных работников разнообразного профиля (например, строительные и промышленные проекты, издательское дело или создание фильмов).

2. Сетевая организация в-Па-онах ("долинах") с малыми производственными фирмами. Эти формы связей охватывают, например, северные итальянские промышленные районы (включая текстильные компании, такие, как "Бенеттон") или фирмы по производству полупроводников в Силиконовой долине (США).

3. Ведущие крупные производственные фирмы, рассредоточенные географически и объединенные в единую систему. Эти формы включают хорошо известные азиатские "keiretsu" (коммерческие объединения) и кооперационные связи между главными сборочными компаниями и разнообразными мелкими поставщиками (например, "Вольво" в Швеции).

4. Стратегические союзы. Союзы этого вида распространены среди всех типов компаний, но особенно среди крупных фирм, стремящихся обеспечить себе конкурентоспособные преимущества в глобальном масштабе.

Сетевые организации отличаются от организаций других типов рядом признаков:

Во-первых, фирмы, использующие старые организационные структуры, предпочитают располагать всеми ресурсами, необходимыми для производства определенной продукции или услуг. В противоположность этому многие сетевые организации используют общие активы нескольких фирм, расположенные в различных звеньях ценностной цепи.

Во-вторых, сетевые организации больше полагаются на рыночные механизмы, чем на административные формы управления потоками ресурсов. Однако эти механизмы - не просто взаимоотношения независимых хозяйствующих субъектов. На самом деле различные компоненты сети обмениваются информацией, кооперируются друг с другом, поставляют продукцию для того, чтобы удерживать определенное место в ценностной цепи.

В-третьих, хотя подрядные сетевые организации были частным явлением, многие недавно разработанные сети предполагают более действенную и заинтересованную роль участников совместных проектов. Как показывает опыт, такое добровольное активное поведение участников не только улучшает конечные результаты, но и способствует выполнению контрактных обязательств.

В-четвертых, в ряде отраслей, число которых постоянно растет (включая компьютерную, полупроводниковую, автомобильную и др.), сети представляют собой объединение организаций, основанное на кооперации и взаимном владении акциями участников группы - производителей, поставщиков, торговых и финансовых компаний.

Хотя сетевые организации обладают чертами, отличающими их от других организационных форм, стабильные, динамичные и внутренние сети включают в себя элементы разных организационных структур как базовых составляющих новых форм.

Стабильная сеть

Стабильная сеть применяет структурные принципы и операционную логику функциональной формы. Она обычно предполагает частичный заказ товаров и услуг на стороне и является способом привнесения гибкости во всю стоимостную цепочку. В стабильной сети активы принадлежат нескольким фирмам, специализирующимся на конкретных видах деятельности. Зачастую набор торговых партнеров располагается вокруг «стержневой» фирмы, поставляя ей ресурсы либо выступая дистрибьютерами ее продукции. Данный подход распространен среди таких ведущих автомобильных компаний, как «Chrysler», «Toyota», «BMW», у которых до 70% стоимости конечного продукта приходится на закупаемые на стороне детали и комплектующие. В BMW, например, любой внутренний вид деятельности является кандидатом на замену сторонним заказом. Компания тщательно контролирует лишь четыре сферы: разработку новых производственных материалов, новые производственные технологии, электронику и фундаментальные исследования в некоторых смежных областях.

Преимущество этого типа сети – в стабильности, согласованности, ориентации на единую цель благодаря сильной взаимозависимости партнеров. Её недостаток – минимальная гибкость, невозможность быстрой замены партнера и переориентации на производство другого продукта.

Внутренняя сеть

Логика внутренней сети, или внутреннего рынка, требует создания рыночной экономики внутри фирмы. В ней организационные единицы продают и покупают товары и услуги друг у друга по ценам, установившимся на рынке. Очевидно, что если внутренние операции отражают рыночные цены, различные компоненты должны иметь постоянную возможность оценивать качество товаров и их цены путем купли-продажи вне фирмы. Цель внутренней сети, как и ее предшественника - матричной формы, состоит в получении конкурентных преимуществ путем предоставления широкой предпринимательской свободы подразделениям фирм, нацеленным на конечный результат. Но как и матричная структура, внутренняя сеть может быть нарушена факторам и, которые перегружают ее рыночные механизмы, и модификациями, ведущими к разбалансированности взаимоотношений между покупателями и продавцами.

Внутренние сети могут испытывать большие трудности из-за их чрезмерного расширения, но еще в большей степени - из-за неправильно ориентированной модификации. Наиболее частая ошибка руководителей организации - это вмешательство в потоки ресурсов или определение цен по операциям. Руководители могут также усматривать выгоду в том, чтобы внутренние структурные единицы осуществляли закупки у вновь созданного подразделения, даже если его цены несколько выше, чем на рынке. Но способ, с помощью которого они решают подобные вопросы, является определяющим в оценке жизнеспособности сети. Руководители должны создавать стимулы и направлять деятельность структурных единиц, показывая преимущества рыночных методов получения прибыли. Несмотря на возникающие проблемы, движение от централизованно планируемых иерархичных структур к структурам "внутреннего рынка" набирает силу.

Динамичная сеть

Данный тип сети связан с дивизиональной формой организации, которая делает акцент на адаптивности путем ориентации независимых подразделений на отдельные, но связанные рынки. Централизованная оценка результатов и местная оперативная автономия сочетаются с динамичной сетью, где независимые фирмы объединяются для однократного производства товара или услуг. Для того чтобы реализовать потенциал динамичной сети, необходимо множество фирм (или подразделений фирм), действующих в одной ценностной цепи, готовых объединиться для выполнения определенной задачи, а затем разойтись, чтобы стать частью другого временного союза.

Наличие множества возможных партнеров, желающих применить свои умения и ресурсы для достижения общей цели динамичной сети, является не только залогом успеха, но и источником потенциальных проблем. Фирмам приходится осваивать достаточно широкий сегмент в ценностной цепи, чтобы справиться с задачей тестирования и защиты своего вклада в общий проект. Проектанту необходимо поддерживать свою способность строить прототипы, производителю - экспериментировать с новыми технологиями и т. д. Фирмы, у которых основа вклада либо слишком узка, либо нечетко определена, на рынке легко опережаются конкурентами.

В заключение хотелось бы отметить, что сетизацию нельзя представить в виде последовательно осуществляемых этапов. Это итеративный, непрерывный и очень длительный во времени процесс.

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ НА УНИТАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ ОБОРОНО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЕКСА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Ерш Е.В.
УГТУ-УПИ, г. Екатеринбург

В настоящее время перед Россией стоит задача перехода к инновационному пути развития, и оборонно-промышленный комплекс может стать одним из лидеров в производстве наукоемкой высокотехнологичной продукции. Но ОПК России испытывает достаточно много проблем, многие из которых вызваны длительным и зачастую непродуманным реформированием, обвальной конверсией, значительным снижением государственного оборонного заказа, что оказало серьезное влияние на управление персоналом и состояние кадрового потенциала предприятий ОПК. В 1990-е годы произошел отток из отрасли работников среднего возраста, резко сократилось количество молодых специалистов, принимаемых на предприятия ОПК после окончания учебных заведений.

Рассмотрим проблемы управления персоналом на государственных унитарных предприятиях оборонно-промышленного комплекса России, которые составляют 49% всех предприятий отрасли, на примере ФГУП «Научно-производственное объединение автоматики имени академика Н.А. Семихатова» (далее НПОА). НПОА является одним из ведущих предприятий ракетно-космической отрасли, оставшейся одной из немногих отраслей экономики страны, наукоемкая продукция которой занимает ведущее

положение в мире. НПОА занимается разработкой и изготовлением систем управления и радиоэлектронной аппаратуры для космической и ракетной техники, а также для автоматизации технологических процессов в различных отраслях промышленности.

Одной из главных проблем управления персоналом предприятий ОПК, в том числе и ракетно-космической отрасли является поддержание и улучшение качественного состава рабочей силы. Данная проблема находит свое отражение в высоком среднем возрасте работников предприятий. В настоящее время средний возраст работников НПОА составляет 45,8 лет, а в целом по отрасли 44,0 года.

Кроме того, возрастной состав унитарных предприятий ОПК также далек от оптимальных показателей. На рисунке приведен сравнительный анализ возрастного состава руководителей и специалистов НПОА в 1990г. (этот год один из последних, когда объем и финансирование ГОЗ были на максимальном уровне) и в 2009г.

Как видно на рисунке произошло резкое увеличение доли работников старшего возраста при одновременном сокращении наиболее работоспособной категории работников среднего возраста. Следствием такой диспропорции возрастного состава стало формирование очень острых и сложных проблем, таких как проблема преемственности поколений и сохранение научно-технического потенциала предприятия.

Как видно из таблицы в 1990г. треть руководителей высшего звена была среднего возраста, в настоящее же время топ-менеджмент предприятия представляют исключительно руководители старшего возраста, которым свойственен определенный консерватизм, который выражается, в частности, в применяемых на предприятии традиционных системах оплаты труда.

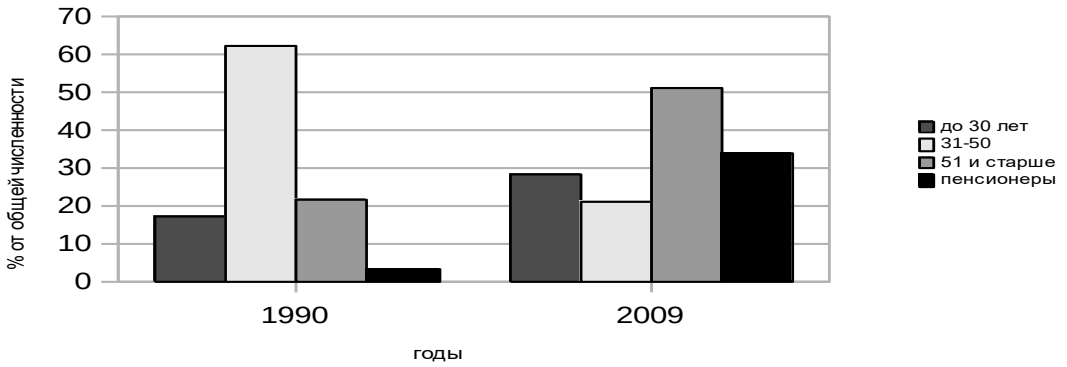


Рисунок - Возрастной состав руководителей и специалистов НПОА в 1990 и 2009 гг.

В НПОА возможно достаточно широкое использование системы оплаты труда, состоящей из двух компонентов: базовой ставки и дополнительных стимулирующих выплат, зависящих от индивидуальных результатов и (или) эффективности работы подразделения. При этом основанием для назначения стимулирующих выплат может быть, например, внедрение рацпредложений, получение патентов или сокращение сроков выполнения работ.

Таблица - Возрастной состав руководителей и специалистов НПОА в 1990г. и 2009г. (% от общей численности)

	До 30 лет		31-50 лет		51 год и старше		пенсионеры	
	1990	2009	1990	2009	1990	2009	1990	2009
Всего руководителей и специалистов, в том числе	16,9	27,9	61,9	21,0	21,2	51,5	2,9	33,9
Руководители высшего звена	-	-	33,4	-	66,6	100	26,6	25,0
Руководители среднего звена	1,2	13,1	61,4	25,0	37,4	61,9	5,9	38,4
Руководители низшего звена	3,5	18,4	56,1	17,2	40,4	64,4	5,0	41,3
Специалисты	20,2	33,1	61,6	21,6	18,2	45,3	2,5	31,3

Сравнивая возрастной состав работников предприятия в 1990 и 2009 гг., приведенный в таблице 1, видно резкое увеличение доли молодых руководителей среднего и низшего звена. Если в 1990г. руководителей в возрасте до 30 лет было только 3%, то в 2009г.- 16,7%. Сложность ситуации заключается в том, что значительная часть менеджмента обладает довольно ограниченным опытом работы вообще, не говоря уже об опыте управления достаточно большими трудовыми коллективами. За два последних десятилетия была нарушена система подготовки кадров и плановой ротации и, как следствие, резко возросли риски и издержки на обеспечение необходимой замены возрастных руководителей. Снизить эти риски может развитие системы кадрового резерва. В НПОА она работает в 2005г. и за истекшее время неплохо себя зарекомендовала. Работники, зачисленные в резерв, проходят регулярное обучение и постепенно готовятся к назначению на должность руководителя. Кроме того, среди работников, зачисленных в резерв на выдвижение на руководящие должности, существенно снижается текучесть, что способствует закреплению на предприятии наиболее перспективных и ценных молодых работников.

Еще более резкая диспропорция сложилась в возрастном составе технических специалистов. В 2009г. доля специалистов, достигших пенсионного возраста, составила 31,1%. Это означает, что постепенно утрачивается высокий научно-технический потенциал, который обеспечивал мировой уровень научных разработок и инновационное развитие предприятия и отрасли в целом. В НПОА к решению проблемы преемственности научно-технических знаний и опыта подходят с разных сторон. На это направлены:

1. Прием на работу в объединение студентов и выпускников высших и средних профессиональных учебных заведений, обладающими профильными для предприятия специальностями.

2. Создание базовой кафедры на радиотехническом факультете УГТУ-УПИ, где преподают ведущие специалисты предприятия.

3. Стимулирование молодых работников на продолжение обучения в аспирантуре и получение ученой степени. На это направлено Положение о подготовке специалистов высшей квалификации. Кроме того, предприятие направляет работников на обучение в аспирантуру, а также стимулирует получение ученой степени в системе соискательства.

4. Стимулирование возрастных работников на передачу своих знаний в рамках действующего Положение о льготах, предоставляемых руководителям и специалистам при их управлении по собственному желанию в связи с выходом на пенсию по возрасту.

Надо сказать, что предпринятые в последние годы меры принесли определенный положительный эффект и способствовали улучшению кадрового состава предприятия, но кардинальных изменений не произошло. Поэтому в ближайшее время необходимо осуществить комплекс дополнительных мероприятий, направленных на решение поставленных задач.

Разработка и внедрение нового Положения о подготовке специалистов высшей квалификации, предусматривающего координацию работ научных руководителей, аспирантов и соискателей, разработка Положения о поощрении рационализаторства и изобретательства, в котором необходимо предусмотреть премирование, размер которого будет зависеть от полезной ценности предложения, а также от того, насколько сильно оно выходит за круг обязанностей работника, пересмотр действующей системы оплаты труда в пользу более современной, направленной на повышение уровня трудовой и творческой активности работников, будет способствовать восстановлению научно-технического потенциала предприятия и ликвидация возрастного дисбаланса среди работников.

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В ПЕРИОД ПРОДОЛЖАЮЩЕГОСЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Иванова А.Ю.
ФГУП «НПО Автоматики», г. Екатеринбург

В сложившейся кризисной ситуации перед предприятиями стоит задача увеличения конкурентоспособности продукции. На предприятиях оборонно-промышленного комплекса данная задача стоит наиболее остро, так как при переходе на инновационный путь развития необходимо повышать эффективность наукоемких процессов. Одним из условий является внедрение новых технологий и обеспечение эффективности управления персоналом. Совершенствование системы управления качеством персонала – наиболее важная проблема в экономической и кадровой политике российских предприятий в период преодоления финансово-экономического кризиса и перехода на инновационный путь развития.

Для решения данной задачи в 2009 году были проведены исследования[1] влияния финансово-экономического кризиса на рынок труда и кадровую политику предприятий, в которых непосредственное участие принимало предприятие оборонно-промышленного комплекса ФГУП «НПО автоматики». В результате были получены следующие основные выводы:

1. Предприятия испытывают серьезные социально-экономические последствия кризиса: бюджеты на работу с персоналом сокращены в среднем на 31,6%, уровень оплаты труда снизился на 8,3%, рабочие места сокращены

[1] Группа компаний «Институт Тренинга – АРБ Про». Исследования HR практики в кризис. Москва, 2009. 27 с.

на 20%. Данный фактор в меньшей степени отразился на предприятиях оборонно-промышленного комплекса.

2. На рынке труда и на предприятиях наблюдаются положительные тенденции: появляется квалифицированный персонал, что отмечают 60% опрошенных предприятий, снижается текучесть кадров. Улучшение отношения персонала к работе отметили 80% опрошенных компаний машиностроения.

3. Кадровая политика предприятий корректируется в направлении анализа и повышения эффективности персонала.

На основании вышеизложенного поставлена следующая задача: определить систему основных показателей для управления качеством персонала, проанализировать действующие на предприятиях ОПК элементы системы, установить зависимость показателей качества персонала и показателей эффективности работы предприятия.

Одной из первоочередных задач эффективного управления персоналом является оценка его деятельности. Оценка результативности труда каждого работника направлена на определение уровня эффективности выполнения его работы. Она характеризует их способность оказывать непосредственное влияние на деятельность какого-либо структурного подразделения предприятия. Результат труда работника может влиять на достижение цели подразделения или предприятия в целом.

Эффективность труда - характеристика использования трудовых ресурсов; измеряется как отношение результата к затратам живого труда. Основными показателями эффективности труда служат показатели производительности труда (выработка). Эффективность труда выражает степень результативности труда при наименьших трудовых затратах.[2] Результат труда - итог целенаправленной трудовой деятельности отдельного работника.

Так, для расчета основного, обобщающего показателя эффективности труда Э предлагается формула

$$Э = О / Ч \times К,$$

где О — объем работы в единицу времени; Ч — численность работников; К — показатель качества труда.

Таким образом, эффективность труда характеризует уровень использования трудовых ресурсов с учетом выработки, затраченного времени и качества работы, а также затрат труда в расчете на одного работника. Эффективность труда характеризует баланс социальной и экономической эффективности через призму трудовых отношений на основе принципа экономного расходования рабочей силы.

Показатель эффективности труда следует отличать от показателя эффективности предприятия (производства). При определении эффективности предприятия учитываются все затраты: материальные, трудовые и финансовые. Поэтому эффективность труда, учитывающую только трудовые ресурсы, можно рассматривать как частный показатель эффективности предприятия.

Управление качеством персонала направлено на повышение эффективности труда (увеличение объемов работ, оптимизации численности, обеспечении качества) и обеспечивает получение реальных данных об уровне

[2] http://laboureconomics.ru/glava5/p53

компетентности персонала и его способности к решению стоящих бизнес-задач, и состоит из ряда подпроцессов, отображенных на рисунке[3].

Рисунок - Базовая схема управления качеством персонала

Рассмотрим некоторые тенденции влияния качества персонала на эффективность деятельности предприятий ОПК на примере ФГУП НПО автоматики (таблица). При изменении показателей кадрового потенциала (снижении текучести кадров, снижении среднего возраста, улучшения образовательного состава кадрового потенциала, увеличения доли молодежи в возрасте до 30 лет) изменяется один из основных показателей деятельности предприятия – выработка на одного работника.

Таблица - Динамика основных показателей кадрового потенциала НПО автоматики за 2005-2009 гг.

Показатели	Годы				
	2005	2006	2007	2008	2009
Изменение выработки на одного работника по отношению к показателю предыдущего года, %	151	141	110	104	130
Изменение средней заработной платы по отношению к показателю предыдущего года, %	122	138	134	118	109
Уровень текучести кадров, %, - в том числе молодежи в возрасте до 30 лет	17,9 27,1	12 23,7	12 22,6	8,9 16,6	5,3 7,1
Количество работников, прошедших дополнительное профессиональное обучение, % от общей численности	19,7	17,6	20	21,3	21,3
Средний возраст, лет	46,8	46,4	46,8	46,5	45,8
Доля молодежи в возрасте до 30 лет, %	19,9	20,5	22,4	23,5	25,2

[3] Сорока В.А. Эффективность персонала. Человеческие Ресурсы [Электронный ресурс]. 2009. 15 дек. Режим доступа: http://www.rhr.ru/index/rule/employees_certification/15272,0.html?prn=1

За последние пять лет основными задачами кадровой политики предприятия стали повышение производительности труда, оптимизация численности работников, организация системы непрерывного обучения под требования инновационного развития и модернизации производства и как следствие повышение качества персонала. Меры по закреплению молодых специалистов, улучшению социальных программ повлияли на повышение доли молодежи в общей численности предприятия, снижению текучести по работникам до 30 лет. Показатель текучести кадров снижался, средняя заработная плата росла, вместе повышался показатель выработки на одного человека. Как видно, показатели, отражающие качество персонала, коррелируют с показателями эффективности предприятия, что говорит о существовании некоторой взаимосвязи, требующей дополнительного исследования.

Проблема повышения качества персонала российских предприятий становится еще более актуальной в условиях финансово-экономического кризиса и модернизации предприятий. Анализ действующей системы управления персоналом в НПО автоматики показал влияние изменений показателей качества персонала на показатели эффективности деятельности предприятия, а так же необходимость дальнейшего исследования данной темы.

СТЕЙКХОЛДЕРЫ И СТРАТЕГИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ: РЕЗУЛЬТАТЫ СОТРУДНИЧЕСТВА И ОЦЕНКА ВКЛАДА[1]

Игольников Г.Л., д.э.н.
ЯГТУ, г. Ярославль
Патрушева Е.Г., д.э.н.
ЯГУ, г. Ярославль

В условиях рынка устойчивое стратегическое развитие предприятий возможно как за счет повышения их конкурентоспособности, т.е. «силы отталкивания», так и за счет ее противоположности, «силы притяжения», т.е. того, «что можно назвать повышением «конкордоспособности» - способности к согласию, партнерству, умению видеть и понимать не только собственный, но и общий интерес»[2]. Такое суждение по сути «созвучно» концепции заинтересованных сторон (КЗС), по которой успешное достижение предприятием его целей зависит от удовлетворения интересов стейкхолдеров. Под ними понимаются любые сотрудничающие с предприятием субъекты, группы, институты, с которыми взаимно согласованные и ответственные

[1] Исследование отмечено грантами: Российского гуманитарного научного фонда (проект №06-02-000-65а) и Международного научного фонда экономических исследований академика Н.П.Федоренко (проект №2007 – 087) уникальные торговые связи, удовлетворенность покупателей, образовательный и инновационный потенциал предприятия.

[2] Клейнер Г.Б. Вступительное слово. // От экономики конкуренции к экономике партнерства. Междисциплинарный подход к изучению перспектив развития экономической и социальной организации российского общества: сб. науч. ст. Иваново: Иван. гос. ун-т, 2007.

отношения могут быть кооперативными, конкурентными, материальными, финансовыми, инновационными и т.п.[3].

На основе критического осмысления зарубежного опыта в российских условиях достижение «конкордоспособности», адаптация КЗС требуют разработки специфического организационно-экономического механизма интегрированного управления стратегическим взаимодействием стейкхолдеров. Прежде всего по всем этапам управляемого жизненного цикла предприятия по всему разнообразию связей необходимо обоснованно и полно установить совокупность стейкхолдеров, которые, в частности, могут быть: внутренние (персонал, менеджеры, акционеры), рыночные (кредиторы, поставщики, конкуренты, покупатели, инфраструктурные организации и т.п.), институциональные (государство, социальные группы, научные институты, вузы) и др. С учетом стратегических целей по видам стейкхолдеров и конкретным периодам необходимо договориться о результатах сотрудничества (обобщающих, частных, их системе показателей, определяющих факторах и т.п.). Дискуссионным является вопрос об оценке вклада конкретного стейкхолдера в согласованные и зависящие от него результаты сотрудничества.

Зарубежные авторы называют КЗС просвещенной теорией, т.к. в отличие от текущих рыночных котировок в качестве критерия эффективности и цели стратегического развития компании рассматривают рост ее рыночной стоимости в долгосрочной перспективе развития. При этом в стоимость фирмы включают рыночную стоимость физических и финансовых активов, стоимость отделимых нематериальных активов (человеческий капитал, патенты, лицензии), а также стоимость «отношенческих» активов, т.е. связей между заинтересованными сторонами и порождаемые ими репутационные эффекты. Кроме того в качестве составляющих «системной стоимости» компании рассматривают «гуд-вилл» (goodwill), т.е. рыночную стоимость неотделимых нематериальных активов (имидж, торговая марка, наличие устойчивой клиентуры), а также «системный гуд-вилл», включающий

По КЗС управление, ориентированное на рост стоимости фирмы, позволяет полнее согласовать интересы собственников, других участников бизнеса и при определенных условиях может способствовать повышению благосостояния общества. Утверждается, что максимизация общей рыночной стоимости фирмы (сумма рыночных стоимостей акционерного капитала, долговых обязательств и других требований) – одна обобщающая целевая функция, которая обеспечивает согласование многих частных целевых функций.

Дискуссионным остается вопрос измерения вклада стейкхолдеров в стоимость компании. Чаще всего стоимость, которую создает для предприятия отдельный стейкхолдер за рассматриваемую длительность прогнозного периода, рекомендуют определять по традиционной формуле дисконтированной величины чистой текущей стоимости, в числителе которой разность между доходами, создаваемыми стейкхолдером, и расходами по его

[3] Capasso, A. Stakeholder Theory and Corporate Governance: The Role of Intangible Assets // European Corporate Governance Institute Magazine. 2004. №10. Jensen, M.C. Value Maximization, Stakeholder Theory and the CorporateObjectiveFunction // European Financial Management Review. 2001. №7.

обслуживанию[4]. При этом вопрос о формировании, обоснованности и достоверности исходной информационной базы, как правило, не рассматривается. В российских условиях поиск корректных решений осложняется динамизмом необходимых показателей, отсутствием общепризнанных методов их измерения, несовершенством и/или недоступностью исходной информации и т.п.

По КЗС целью стратегического развития компании является рост ее рыночной стоимости в долгосрочной перспективе. Он возможен, как и устойчивое конкурентоспособное развитие любого предприятия, в значительной мере при масштабной и результативной инновационной деятельности, для осуществления которой необходимо своевременно изыскать, привлечь и рационально использовать крупные реальные инвестиции, т.е. соответственно организовать и инвестиционную деятельность.

В «Основных направлениях политики Российской Федерации в области развития инновационной системы на период до 2010 года» (Утверждены Председателем Правительства РФ 5 августа 2005 г., №2473п-П7) в содержании инновационной деятельности наряду с традиционными продуктовыми и процессными инновациями включено «применение структурных, финансово-экономических, кадровых, информационных и иных инноваций (нововведений) при выпуске и сбыте продукции (товаров, работ, услуг), обеспечивающих экономию затрат или создающих условия для такой экономии». Новая видовая («экономичная») направленность инновационной деятельности ещё раз подтверждает положение о том, что экономия затрат за счёт рационального использования ресурсов является одним из основных слагаемых конкурентоспособности, а значит, и роста рыночной стоимости предприятия. Поскольку существует содержательная научно–практическая взаимосвязь, единство и взаимообусловленность проблем инвестиционного, инновационного и экономичного развития, постольку возникает необходимость интегрированного управления этими видами деятельности как единым процессом, фактором роста конкурентоспособности и стоимости предприятий.

Традиционное понимание экономичности только как меньших текущих и единовременных затрат предлагается дополнить оценкой количественной меры экстенсивности и интенсивности, т.е. экономичности развития производства (ЭРП). Поскольку такая оценка пока отсутствует на предприятиях и нет утвержденных методов измерения ЭРП, постольку предлагается воспользоваться совокупностью авторских методов, один из которых - динамический - позволяет: подразделить общую динамику результативного показателя (объема продукции, прибыли, добавленной стоимости) на сложившуюся за счет использования ресурсов только экстенсивно и только интенсивно; измерить вклад в эту динамику конкретного вида производственных ресурсов (персонал, фонды, материалы); в масштабе динамики результативного показателя оценить насколько интенсивно и экстенсивно используется каждая группа производственных ресурсов не изолированно, а во взаимодействии друг с другом, что соответствует реальному производственному процессу[5].

---

[4] Figge, F. What Is Stakeholder Value? Developing a Catchphrase into Benchmarking Tool. Luneburg Universitat, 2000.

[5] Игольников Г.Л. Инновационно-инвестиционное и экономичное развитие промышленных предприятий: информационно-методическое обеспечение интегрированного управления // Вестник университета: теоретический и научно-методический журнал государственного университета управления. 2009. №2

В будущем организационно-экономического механизме интегрированного управления стратегическим взаимодействием стейкхолдеров в качестве цели и результата сотрудничества можно использовать рост не только стоимости, но и добавленной стоимости, и ЭРП предприятия. Оценку динамическим методом вклада и качества использования каждого ресурса в масштабе динамики результативного показателя можно распространить на конкретного стейкхолдера и взаимную успешность сотрудничества с ним.

ПАРТНЕРСКИЕ ВЗАИМООТНОШЕНИЯ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ: КАТЕГОРИАЛЬНОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ КЛАССИФИКАЦИОННЫХ ПАРАМЕТРОВ И ТИПОЛОГИЯ

Исаева Е.В., к.э.н.
ОмГУ, г.Омск

В настоящее время в экономической науке тема развития маркетинга взаимоотношений рассматривается той самой новой парадигмой маркетингового управления, которая способна обеспечивать и поддерживать конкурентоспособность компании на рынке в современных условиях.
Главные проблемы, которые существуют в настоящее время в развитии концепции партнерских отношений следующие:
- отсутствие восприятия партнерских отношений в малом бизнесе как системных объектов, которые, с одной стороны, обладают единообразием качественных характеристик, что позволяет выделить их из ряда сходных экономико-организационных феноменов, а с другой стороны, представлены большим многообразием форм, которые, тем не менее, можно и нужно типологизировать.
- единообразный подход к пониманию и управлению партнерскими отношениями на всех предприятиях, без учета их размеров, видов деятельности, рыночной силы и ряда других критериев.
Именно поэтому авторское исследование сосредоточено в исследовании партнерских отношений на предприятиях малого бизнеса.
Разработанные в современной экономической науке различные классификации партнерских взаимоотношений обладают весьма невысокой полезностью с точки зрения реализации данной концепции к развитию на их основе малых предприятий. В целом, в качестве наиболее распространённых классификационных критериев партнерских взаимоотношений используются следующие: а) функции маркетинга; б) временная перспектива; в) круг партнеров-участников; г) характер отношений между участниками; д) жизненный цикл отношений.
Типология системных объектов единой природы (в данном случае – партнерских отношений в малом бизнесе) должна, очевидно, отражать их существенные черты и характеристики, возникающие в определённом порядке. Такая типология могла бы служить адекватной теоретической платформой управления развитием партнерских программ в субъектах малого предпринимательства.

По нашему мнению, типологизация взаимоотношений в малом бизнесе может быть успешно выполнена на базе категориальной модели «Ряд информационных критериев», описанной В.И. Разумовым.[1]

В категориальной модели «Ряд информационных критериев» в качестве классификационного основания принята «качественная характеристика элемента системного объекта». Это позволяет сформировать определённый ряд информационных критериев, в котором будут отражены важнейшие качественные характеристики системного объекта и в той последовательности, в которой они в нём возникают.

Для типологизации партнерских отношений в малом бизнесе ряд информационных критериев имеет следующий вид.

«РИК партнерских отношений в малом бизнесе»

К1сбытовой. Данный информационный критерий фиксирует наличие системного объекта и его простейшей качественной характеристики. Базовые сбытовые процессы впоследствии становятся в малых предприятиях ядром развития вертикальных и горизонтальных связей.

К2производственный. Это информационный критерий регистрирует присутствие в малом предприятии процесса формирования взаимоотношений «вниз», наличие производственных предприятий, связанных процессами со сбытовым малым предприятием в рамках цепочки добавленной стоимости. Это можно квалифицировать как процесс самоусиления либо «нишевой специализации» малого предприятия.

К3информационный. Третий информационный критерий фиксирует наличие в малом предприятии обслуживающих компаний, предоставляющих информационные услуги на основе партнерских соглашений. Сюда относятся, в первую очередь, средства массовой информации (СМИ), исследовательские агентства и пр. На этом этапе в кластере развивается кооперация по горизонтали.

К4технологический – отмечает вовлечение во взаимоотношения малого бизнеса компаний, которые позволяют усиливать конкурентные преимуществ малых предприятий за счет унификации и улучшения технологий производства продукции или оказания услуг. Подобный новый вид сотрудничества, например, в рамках ассоциаций, союзов и пр., возникает с появлением более развитого, дифференцированного, требовательного спроса, что побуждает малое предприятие к прогрессивному развитию.

К5образовательный – регистрирует вовлечение в круг партнеров малых предприятий образовательных структур, способствующих совершенствованию трудовых ресурсов предприятий малого бизнеса. В этой связи малые предприятия обретают способность к самообучению, постоянному совершенствованию и передаче имеющихся знаний, умений и навыков, их генерированию и распространению.

К6финансовый – включает вовлечение во взаимоотношения малого бизнеса компаний, которые позволяют усиливать конкурентные преимуществ малых предприятий за счет получения или облегчения доступа к финансовым ресурсам.

К7исследовательский – регистрирует появление в партнерстве малых предприятий специализированных исследовательских организаций,

[1] Разумов В.И. Категориально-системная методология в подготовке ученых. Омск: Омск. гос. ун-т, 2004.

обслуживающих его потребности в новшествах. Необходимость исследовательских структур в малом бизнесе обусловливается ограничением потенциала неспецифических или слабоспецифических факторов производства малых предприятий, в то время как требования к повышению эффективности и усилению конкурентоспособности стимулируют поиск новых факторов – специальных знаний и информации, исследований в области материалов и сырья, оборудования и производственных процессов, организации и управления производством, новых продуктов и пр.

К8 ПО – фиксирует тип партнерских отношений малого бизнеса.

Описанная последовательность функциональной деятельности, реализуемых малыми предприятиями, отражает нашу, авторскую, точку зрения на логику эволюционирования малого бизнеса. Она происходит, как видно из ряда информационных критериев, с нарастанием системной и организационной сложности и обретением малым предприятием новых, более развитых и сложных качеств.

Разработанный перечень качественных характеристик взаимоотношений в малом бизнесе позволяет типологизировать эти взаимоотношения следующим образом (рис.).

						8 ПО 7исслед. 6финанс.
					8 ПО 6финанс. 5образоват	8 ПО 7исслед. 5образоват
				8 ПО 5образоват 4технолог	7 ПО 6финанс. 4технолог	8 ПО 7исслед. 4технолог
			8 ПО 4технолог 3информац	8 ПО 5образоват 3информац	8 ПО 6финанс. 3информац	8 ПО 7исслед. 3инофрмац
		8 ПО 3информац 2производ	8 ПО 4технолог 2производ	8 ПО 5образоват 2производ	8 ПО 6финанс. 2производ	8 ПО 7исслед. 2производ
	8 ПО 2производ *1сбытовой*	8 ПО 3информац 1сбытовой	8 ПО 4технолог 1сбытовой	8 ПО 5образоват 1сбытовой	8 ПО 6финанс. 1сбытовой	8 ПО 7исслед 1сбытовой
8 ПО 1сбытовой 0	8 ПО 2производ 0	8 ПО 3информац 0	8 ПО 4технолог 0	8 ПО 5образоват 0	8 ПО 6финанс. 0	8 ПО 7исслед. 0

Рисунок - Типология партнерских отношений (ПО) малого предприятия на базе категориальной модели «Ряд информационных критериев»

Разработанная типология позволяет:

1. идентифицировать существующие партнерские взаимоотношения малого бизнеса,
2. выполнять их первичную диагностику на соответствие определенному функциональному типу,
3. осуществлять проектирование дальнейшего развития

идентифицированных и диагностированных направлений взаимоотношений,

4. управлять развитием предприятий малого бизнеса, контролируя данный процесс и внося своевременные коррективы в управленческий инструментарий, используемый региональными и федеральными органами власти.

ИДЕНТИФИКАЦИЯ ВНУТРЕННИХ РЫНКОВ ТРУДА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Калабина Е.Г. к.э.н.
УрГЭУ, г.Екатеринбург

Функционирование и развитие современной экономической системы России представляет собой процесс, насыщенный различными изменениями во многих сферах и трансформирующий возможности и условия деятельности хозяйствующих субъектов. Рассмотрение мотивов и механизмов деятельности рыночных агентов находится в круге интересов основных течений экономической мысли, но постепенно исследовательские интересы смещаются от анализа глобальных изменений в макроэкономических процессах к сосредоточению наблюдений и мониторингу того, что происходит на миниуровне.

Оценка состояния и динамики развития рынков труда различной степени укрупненности и дифференцированности (глобальные, национальные, локальные, профессиональные, внутренние) представляет научный и практический интерес с позиций эффективности функционирования как экономики в целом, так и отдельного предприятия., поскольку степень адаптации рынка труда к происходящим структурным и конъюнктурным изменениям характеризует его гибкость и устойчивое развитие системы в целом.

Однако до сих пор остается вне поля комплексных исследований особый формат трудовых отношений отдельных организаций – внутренние рынки труда организаций (internal labor market - ILM) , признание которых происходит путем преодоления категоричного несогласия с существованием данного феномена[1] и/или тотальное обобщение всех видов внутрифирменных трудовых отношений как внутренних рынков труда организаций.[2]

По нашему мнению, обе точки зрения страдают чрезмерной жесткостью позиций и абсолютизмом аргументов, лишь потому, что в настоящее время не сложился системный подход к исследованию данного явления, не выделены его основные свойства и характеристики, не идентифицированы механизмы функционировании, окончательно не оформлена теоретическая концепции и методология, на которые могли бы опираться исследовательские различные программы.

Отчасти объяснением этому может явиться и то, что внутренние рынки труда организаций имеют неявный (скрытый) характер, сложны для

[1] Котляр А. О понятии рынка труда. // Вопросы экономики. 1998. №1. С. 34

[2] Маковская Н.В. Внутренние рынки труда : методология формы регулирования и условия эффективного функционирования в Республике Беларусь. Могилев : УО «МГУ им.А.А. Кулешова»,2008

наблюдения, обобщения и систематизации, происходящих в них процессов, а это выступает дополнительным препятствием в их изучении.

Поэтому в рамках данного исследования были рассмотрены следующие вопросы:

- проведен терминологический анализ дефиниции «внутренний рынок труда организаций (internal labor market - ILM)» и сопряжение данной категории с другими понятиями, применяемыми для описания системы внутрифирменных трудовых отношений,
- исследованы тенденции развития внутренних рынков труда организаций,
- дан обзор известных теоретических и эмпирических результатов по исследованию отдельных аспектов функционирования внутренних рынков труда организаций,
- предложена методология идентификации внутренних рынков труда.

Категория «внутренний рынок труда организации», которая впервые выделяется в конце 1950-х годов Dunlop[3] и научно оформляется в концепции Doringer, P., Piore трактуется ими как административная организация, где вознаграждение за труд и распределение трудовых ресурсов регулируется комплексом определенных правил и процедур; рабочие места заполняются путем продвижения по службе или перевода занятых работников. Doringer, P., Piore выводят причины формирования внутреннего рынка труда из признания его «дуальной» модели , основанной на принципе сегментирования, и объясняющей особенности изменения рыночной конъюнктуры в отдельных сегментах .

На сегментацию рынка труда обращали внимание Дж.Аткинсон, Г. Беккер, обосновывая ее, например, дискриминационным выбором (модель личных убеждений) работодателей, когда социальные стереотипы являются основанием экономического решения о найме рабочей силы. Мы считаем, что признание дуальности рынка труда, основанной на его сегментации, может рассматриваться как методологическая предпосылка признания внутренних рынков труда организаций.

Вместе с тем для целей разработки методологии идентификации внутренних рынков труда организаций, несколько постулатов, лежащих в основе первоначальной концепции внутренних рынков труда, предложенной Doringer, P., Piore, позволяют дать общие представления о данном феномене.

Возникновение внутренних рынков труда организации обусловлено действие таких факторов, как

- существование специфической профессиональной подготовки работников, основанной на уникальности применяемых в фирмах технологий и имеющихся рабочих мест,
- несовершенство информации и значительные трансакционные издержки, связанные с получением и обработкой информации о производительности потенциального работника,
- наличие системы обучения работника внутри фирмы в связи с необходимостью его профессиональной подготовки,[4]
- обычаи и традиций, сложившихся в трудовом коллективе фирмы.

---

[3] Dunlop, S. The task of contemporary wage theory // New concepts in wage determination. New York: McGrow-Hill, 1957. p. 128-131.

[4] Рощин С.Ю., Разумова Т.О. Экономика труда: экономическая теория труда. М.: ИНФРА-М, 2000. с. 205

В организациях, где поддерживается внутренний рынок труда, существует ограничение внешнего набора персонала должностями нижнего уровня (так называемые « входные порты»), должности среднего и высшего уровней заполняются в основном внутренними кандидатами (правило «up or out»).

Сегментация внутреннего рынка труда в общем случае осуществляется в виде выделения внутреннего сегмента - «кадровое ядро» и внешнего - «кадровая периферия», имеющих различные пропорции для каждой организации и, в свою очередь, неоднородную структуру персонала. Внутренние рынки труда противопоставляются внешним, на которых происходит межфирменная мобильность рабочей силы, а заработная плата и распределение рабочей силы является результатом действия рыночных сил.

Авторская трактовка термина «внутренний рынок труда организации» основана на понимании того, что это гибридная система социально - трудовых отношений фирмы, состоящая из совокупности рыночных и институциональных механизмов взаимодействия между работодателем и работником пространственно локализованная и профессионально однородная, внутри которой назначение цены рабочей силы и ее размещение определяются административными правилами и процедурами.

Терминологический анализ категории « внутренний рынок труда организации», позволил сделать следующие выводы:

- «кадровая политика организации» есть некоторая совокупность управленческих воздействий на персонал и часть общей системы управления компанией, детерминирована различными эндогенных и экзогенных факторов внешней среды и подчинена стратегии компании и интересам собственников;
- внутренний рынок труда организации представляет собой модель рыночных отношений в сфере труда на миниуровне, поскольку обладает единством составных элементов, свойств, внутренних процессов, связей, противоречий и тенденций рынка, а также имеет объект, субъекты, механизм регулирования, инфраструктуру.
- внутренний рынок труда организации есть специфическая гибридная рыночная система внутрифирменных трудовых отношений связанная с достижением ряда преимуществ, как для работодателя (фирмы), так и отдельного работника, иные однородные понятия представляют собой различный комплекс методических и практических инструментов системы управления персоналом,
- «внутренний рынок труда организации» и «кадровая политика», собственно как и «практики управления человеческими ресурсами» имеют разную природу и формы выражения и являются взаимосвязанными, и подчас взаимодополняющими, в отдельных случаях, и взаимоподчиненными категориями.

ВЛИЯНИЕ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ НА КОНКУРЕНТНУЮ ПОЗИЦИЮ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Карпов А.Л., к.э.н.
ОмГУ, г. Омск

Неопределенность и скорость изменения внешней среды, а также недальновидность и неверная оценка динамики рынка со стороны руководства фирмы являются ключевыми факторами ухудшения конкурентной позиции предприятия. Такое ухудшение позиции обычно происходит не одномоментно и поэтому тенденция к ослаблению конкурентоспособности может быть оценена по ряду сигналов.

Ухудшение конкурентной позиции предприятия от нормальной до критической обычно происходит в два этапа (см. рис.).

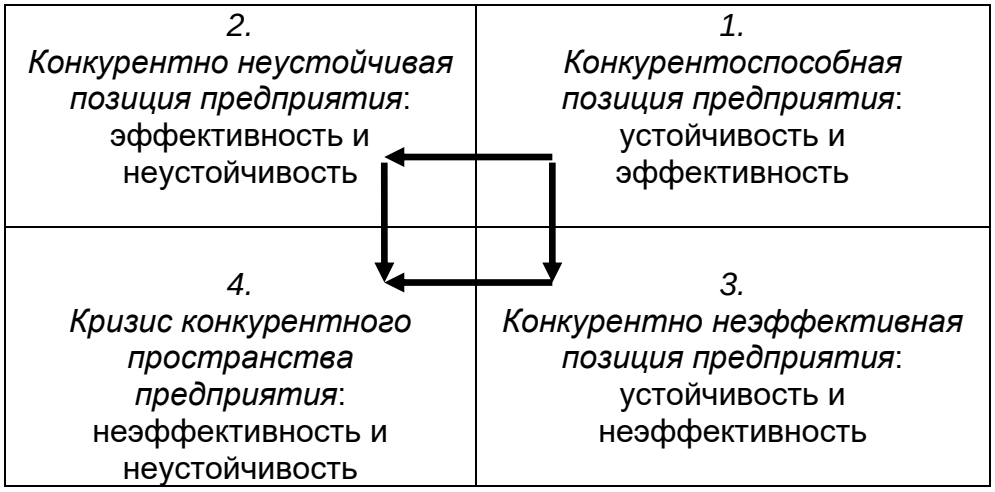


Рисунок - Ухудшение конкурентной позиции предприятия

Если рассматриваемое предприятие является эффективным и устойчивым, т.е. находится в первой конкурентоспособной позиции, то первым этапом ухудшения станет переход во 2 или 3 позицию, т.е. в конкурентно неустойчивую или конкурентно неэффективную позицию (эти позиции подробно описаны в рамках предыдущего параграфа).

Переход в 4 позицию, т.е. значительное ухудшение положения фирмы, которое выражается в сокращении конкурентного пространства, можно описать с помощью традиционного термина «кризис». Однако понятие «кризис» (экономический и финансовый) обычно используется в макроэкономике и мезоэкономике для описания критических проблем на уровне страны, отдельных регионов внутри страны, макрорегионов (объединяющих несколько стран) или мировой экономики в целом. Кризис предприятия чаще всего рассматривается только с точки зрения банкротства или предбанкротного состояния.

В рамках предлагаемого нами подхода возникает необходимость описать кризис на уровне предприятия значительно шире, с точки зрения ухудшения конкурентного пространства. Однако мы не сможем ограничится здесь только одним понятием, так как критические проблемы могут иметь разный характер и проявления.

Первый термин, который необходимо ввести, – это кризис конкурентного пространства предприятия. Он означает критическое сокращение границ конкурентного пространства, которое ставит под угрозу сам факт существования рассматриваемого предприятия или его отдельного бизнеса.

Следует особо отметить тот факт, что кризис конкурентного пространства может развиваться как в открытой, так и в скрытой форме. В открытой форме он выливается в финансовый кризис предприятия. Его сигналами являются резкое снижение доходов или резкий рост затрат, возникновение бухгалтерских убытков. В особенно негативных сценариях развития текущие доходы систематически перестают покрывать текущие расходы, что приводит предприятие в положение банкротства. При любом сценарии развития в результате финансового кризиса имеет место критическое ухудшение перспектив развития бизнеса, которое сопровождается текущим возникновением конкретного финансового ущерба.

Однако ранее мы уже делали важное замечание о том, что изменения конкурентного пространства (как позитивные, так и негативные) не всегда сопровождаются аналогичными изменениями текущих доходов и *cash flow* бизнеса. Стратегическое увеличение конкурентного пространства может сопровождаться снижением текущих показателей эффективности и, наоборот, сокращение конкурентного пространства может происходить при временном улучшении показателей эффективности за счет активного экстенсивного использования накопленных ранее резервов. Из этого логически следует, что кризис конкурентного пространства может проходить и в скрытой форме.

Скрытый кризис конкурентного пространства внешне может сопровождаться положительной, стабильной или немного отрицательной динамикой ключевых текущих финансовых показателей предприятия. При этом происходят критические внутренние изменения положения предприятия, которые ухудшают перспективы развития бизнеса, а при худшем сценарии развития подрывают его основы. Здесь важно отметить основную черту такого кризиса: дальнейшее естественное развитие бизнеса или его внешней среды приводит к разрушению существующей модели функционирования. Ключевое словосочетание здесь – это «естественное развитие». Это значит, что предприятие обменивает перспективы своего развития на текущий приемлемый результат.

Кризис конкурентного пространства в явной и скрытой форме можно рассматривать как стратегический кризис, т. е. такой, который приводит к разрушению конкурентоспособной позиции всего предприятия. Однако можно выделить ещё несколько типов кризиса, которые имеют следствием тактические или оперативные провалы в деятельности предприятия. Рассмотрим подробнее эти варианты.

Первый случай – это кризис цели предприятия, который возникает по двум причинам. Во-первых, первоначальная оценка требуемых затрат или достигаемого результата может оказаться неправильной (естественно, в худшую сторону) в такой степени, что реализация намеченного становится нецелесообразной. Во-вторых, внешние условия могут настолько измениться, что поставят под сомнение необходимость реализации цели. Кризис цели может наступить как до начала активных действий по её достижению, так и в процессе её реализации. Во втором случае потери будут однозначно выше. Однако при любом из этих сценариев следствием такого кризиса будет выбор из двух вариантов. Либо полностью прекратить развитие в этом направлении,

закрыть проект или бизнес, либо видоизменить цель так, чтобы она стала достижимой и целесообразной. Последний вариант действий обычно является наиболее перспективным.

Выделим особо кризис достижения цели. Он может возникать в результате того, что неадекватные средства были выбраны для реализации намеченной цели. Неадекватность средств можно оценить, если они несоизмеримы с затратами, необходимыми для изменения, или с величиной других барьеров, которые необходимо преодолеть. Недостаточная сила действия может иметь результатом непредсказуемые проблемы, которые могут разрушить саму возможность реализации намеченного или настолько увеличить цену достижения результата, что сделает его бессмысленным.

У кризиса цели и кризиса достижения цели есть важные общие черты. Самое главное здесь – это то, что в обеих ситуациях при оценке каждого конкретного случая необходимо учитывать влияние невозвратных издержек. Например, если в процессе реализации какого-либо проекта затраты выросли и их суммарная величина стала больше получаемой выгоды, то из этого не всегда следует вывод о том, что проект должен быть однозначно остановлен. Невозвратные издержки, если они произведены ранее и не могут быть возмещены (например, путем продажи приобретенного или созданного актива после ликвидации бизнеса), традиционно не должны влиять на принятие решения руководством предприятия, так как если текущие доходы в адекватной степени перекрывают текущие расходы и формируют приемлемый для фирмы *cash flow*, то проект ликвидировать становится нецелесообразным: вырученные после ликвидации средства не компенсируют потери, которые уже понесло предприятие в процессе создания данного бизнеса.

Кризис трансформации бизнеса – это ухудшение положения предприятия, связанное с некоторым изменением модели его функционирования. Здесь следует отметить важную особенность: кризис трансформации может не быть критичным по отношению к существованию предприятия в целом или его бизнеса. Однако он критичен по отношению к организованным изменениям, в результате которых он возникает. С одной стороны, переходные отрицательные последствия могут подорвать материальную базу изменений и тем самым сделать продолжение трансформации невозможным. С другой стороны (и так чаще всего и бывает), негативные черты переходного процесса могут сформировать отрицательное субъективное отношение персонала и руководства к самому процессу трансформации. В этом случае материальная база для продолжения процесса изменения может быть достаточной, и цель может оправдывать используемые средства и компенсировать негативные последствия, но сопротивление возникнет на уровне исполнителей процесса.

Тем не менее в обоих случаях трансформационный процесс часто останавливается временно или полностью. Чтобы позитивные изменения не были остановлены, нужно сохранять мотивацию ключевых управляющих фигур, которые являются двигателями данного процесса, заинтересовывать, формировать понимание важности происходящего и включать в процесс изменений исполнителей процесса.

Три вышеперечисленных типа кризисов (кризис цели, кризис достижения цели и кризис трансформации предприятия) возникают локально, т. е. не уничтожают саму идею бизнеса.

И в заключение следует отметить положительную сторону кризиса. Любой кризис несет в себе основу для обновления, обнажает предыдущие недостатки и дает стимул для поиска нового пути развития.

Таким образом, можно сформулировать ряд выводов:

- Баланс между конкурентным положением предприятия и внешней средой можно рассматривать в разрезе четырех позиций: конкурентоспособная, конкурентно неэффективная, конкурентно неустойчивая позиции и, наконец, кризис конкурентного пространства.

- Ухудшение конкурентной позиции предприятия происходит поэтапно и может быть определено собственниками и руководством предприятия по ряду сигналов, которые позволяют идентифицировать конкретную форму протекания стратегического или локального кризиса.

ДЕМОКРАТИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ НА МИНИЭКОНОМИЧЕСКОМ УРОВНЕ – УСЛОВИЕ УСПЕШНОГО ПОСЛЕКРИЗИСНОГО РАЗВИТИЯ

Колбачев Е.Б., д.э.н.
ЮРГТУ, г.Новочеркасск

Успешный выход отечественной экономики из кризисного состояния и переход к конструктивному развитию возможен, на наш взгляд, при соблюдении следующих условий.

Во-первых, результатом антикризисных мероприятий должно стать не восстановление состояния национальной экономики, сложившегося к концу 2007 – началу 2008 г.г., а коренные институциональные и структурные изменения в ней, ведущие к минимизации зависимости страны как от экспорта сырья, так и от импорта потребительских товаров и, что особенно важно - средств производства. Производственный сектор (в широком смысле этого слова – включая сферу производства новых знаний) должен стать приоритетным.

Во-вторых, антикризисные стратегии должны отвечать целям общества в целом, сформулированным на основе положений ст.7, п.1 Конституции России, утверждающей, что политика Российского государства «… направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека….»[1]. Свободное развитие человека предполагает добровольное участие в социальных сообществах; рост уровня и разнообразия знаний и навыков в рамках сообществ; активное использование знаний и навыков. Рост качества человеческого капитала страны, всемерное развитие креатосферы должен стать результатом антикризисных мер

Такому росту может способствовать использование при разработке и управлении антикризисными и модернизационными проектами методов эволюционной экономики, информационной теории стоимости, теории гармоничного производства.

Последняя представляется наиболее перспективной. Как показал Г.Б.Клейнер[2], в 2010-х годах в российской экономике должна возобладать «процессная» компонента, а приоритет должен быть отдан организации

[1] Конституция Российской Федерации.
[2] Клейнер Г.Б. Экономика должна быть гармоничной. // Экономика и жизнь. 2008. №19.

процессов как стабильно повторяющихся, воспроизводимых и эволюционных изменений. Место национальных модернизационных проектов в различных сферах экономики должны занять национальные модернизационные процессы. Функционирование национальной экономики в режиме модернизационных процессов, на наш взгляд, должно наступить после завершения кризиса. Однако антикризисные мероприятия должны носить проектный характер. Именно они могут стать завершением этапа модернизационных проектов.

Реализация такого подхода позволит наиболее эффективно осуществить государственную поддержку хозяйствующих субъектов реального сектора экономики: финансовые ресурсы, выделяемые государством при этом, должны направляться на финансирование конкретных модернизационных проектов, осуществляемых в соответствии с принципами проектного управления. Отбор проектов для государственного финансирования в этом случае может быть осуществлён на основе оценки роста информационного развития (параметрической сложности) производственных систем и повышения качества человеческого капитала в них. Этим будет обеспечена поддержка не отраслей и организаций, но эффективных инновационных институтов.

Кроме собственно модернизационных антикризисных проектов представляется крайне необходимым поддержание инфраструктуры и человеческого капитала в высокотехнологичных отраслях, разрушающихся в первую очередь в случае остановки производства и прекращения финансирования. При этом первостепенное внимание должно быть уделено сохранению наиболее квалифицированного персонала, относящегося, как правило, к интерспецифическим ресурсам производственных систем - взаимодополняемым ресурсам, максимальная ценность которых достигается только в конкретной производственной системе, а их совместная деятельность в ней даёт синергетический эффект. В этом случае целесообразна государственная поддержка предприятия – владельца данной производственной системы с целью сохранения её потенциала и скорейшего восстановления работоспособности впоследствии. Предлагая это мы исходим из того, что спад производства и остановки отдельных производственных систем в подавляющем большинстве случаев носят временный характер, а для каждого из интерспецифических ресурсов нельзя найти адекватной замены на рынке труда или в рамках других производственных систем.

Однако в условиях современной России главной причиной трудностей в реализации эффективного антикризисного управления и подлинной модернизации экономики представляется закрытость процедур принятия решений, обусловленная отсутствием реальной политической оппозиции, коррумпированность госаппарата (процедуры подбора и назначения которого также «непрозрачны», а зависимость от Запада, контролирующего многих чиновников через личные активы в развитых странах[3], весьма велика), последствия несправедливой приватизации и более поздних переделов собственности, криминальная основа многих отечественных предпринимательских систем. Необходима замена (как в государственной системе экономического управления, так и на миниэкономическом уровне) нынешних лиц принимающих решения на людей заинтересованных в развитии

[3] Делягин М. Клептократия и война, 4 сентября 2008. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://ej.ru/?a=note&id=8369

отечественной экономики и общества. Необходим переход от «клептократии» к «меритократии», создание условий, при которых объективно честные, одарённые и трудолюбивые люди имели бы шанс занять высокое общественное положение в условиях свободной конкуренции.

Существующее положение способствует реализации право-консервативного сценария посткризисного развития, ведущего к «вассалитету» и «новому крепостничеству» в экономике; «новому монархизму» во внутренней политике; клерикализации общественной жизни и другим негативным социально-экономическим явлениям[4] .

Эта угроза может быть минимизирована путём развития частно-государственно-общественного партнерства («трипартизма») во всех сферах экономики, а не только в сфере трудовых отношений. России необходимо перераспределение значительных функций регулирования и прав собственности в пользу гражданского общества, в частности увеличение числа «народных» предприятий, ибо на сегодняшний день нет более эффективной организационно-правовой формы, сочетающей владение, управление и распоряжение собственностью, чем предприятия с собственностью работников. Это подтверждает, в частности, Нобелевская премия 2009 года в области экономики, присужденная Э.Остро[5] за исследования в области коллективного управления собственностью.

Работы Э. Остром опровергли устоявшиеся взгляды, она доказала, что коллективное управление собственностью, общими ресурсами, в огромном числе ситуаций наиболее эффективно и бесконфликтно. «Народные» предприятия становятся все более распространёнными в США и Европе. Сегодня уже свыше 70 стран мира законодательно закрепили право работников на участие в капитале, прибыли и управлении предприятиями. Более 10 процентов работников трудятся в компаниях, в которых акции принадлежат занятым на них гражданам. И эта доля с каждым годом растет.

Об перспективности этого подхода в современной России, в частности, свидетельствуют материалы заседания Секции по проблемам демократизации управления предприятиями Научного совета по проблемам комплексного развития предприятий при Отделении общественных наук РАН, состоявшемся 8 декабря в ЦЭМИ РАН, где ученые совместно с директорами народными предприятий не только детально изучили работы лауреата нобелевской премии, но и обосновали их актуальность для развития самоуправления в России[6].

На основе критериев, предложенных в работе[7] в ЮРГТУ(НПИ) был проведен анализ условий функционирования промышленных предприятий Южного Федерального округа (включая ныне выделенный Северо-Кавказский Федеральный округ, исследования проводились в декабре 2009 - январе 2010 г.г.) и перспектив создания на их основе экономических систем с коллективным управлением собственностью и общими ресурсами.

---

[4] Бузгалин А.В. По ту сторону экономического кризиса : «новый феодализм» или экономика знаний. 2009. [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.alternativy.ru.

[5] http://nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/2009/

[6] За народные предприятия вступились российские учёные / [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.cemi.rssi.ru/news/science/index.php?ELEMENT_ID=2485

[7] Ostrom E. Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action. NY.: Cambridge University Press, 1990.

ЭКСПЕРТНОЕ МНЕНИЕ В ЛОКАЛЬНЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ КАСКАДАХ[1]

Коновалов А.А., к.э.н.
ИЭ УрО РАН, г.Екатеринбур
Паклина Т.И.
ИУП УрГУ, г.Екатеринбург

В последние годы — в связи с наступившей глобальной рецессией — все большее внимание экономистов привлекают проблемы моделирования информационных каскадов, или стадного поведения (herding). Понятие информационного каскада было предложено в работе Bikhchandani, Hirshleifer, Welch[2]. Информационный каскад по модели BHW возникает, когда индивид отказывается от собственного решения в пользу выбора, сделанного упорядоченным множеством агентов до него. В этом случае действия (но не сигналы) индивидов, сделавших выбор первыми, определяют (по Байесу) выбор остальных агентов. Подобная ситуация массового поведения возникает во многих экономических системах: при принятии новых технологий в отрасли, при публикации результатов опросов политических голосований, при выборе ресторана или даже блюд в ресторане.

Модель информационных каскадов может применяться при описании некоторых кризисных финансовых явлений — в частности, биржевой паники и так называемых bank runs, массовых изъятий средств вкладчиков из банков. Кроме того, она способная объяснить распространение некоторых доминирующих технологий (например, стандарта хранения видео Blu-ray, вытеснившего стандарт HD-DVD), или тех или иных видов операций в медицине (удаление миндалин).

Лишь в достаточно малом ряде работ отмечено, что во многом данная проблема носит институциональный характер и является любопытной целью институционального дизайна, способного направить каскады в нужное русло.

В работе Banerjee[3] представлена альтернативная BHW модель стадного поведения, в целом схожая с моделью каскадов. Anderson, Holt[4] показали, что лабораторные эксперименты подтверждают возникновение информационных каскадов в значимом числе случаев. Экспериментальные свидетельства также даны в работах Hung, Plott[5] и Oberhammer, Stiehler[6]. В последнем исследовании авторы попытались применить в экспериментальном дизайне механизм Бекера, ДеГрута и Маршака. Эксперимент Hunk, Oechssler[7] продемонстрировал, что агенты чаще следуют собственному сигналу, нежели Байесовскому решению,

[1] Исследование выполнено при финансовой поддержке гранта РГНФ №09-02-83201а/У.

[2] Bikhchandani S., David Hirshleifer and Ivo Welch. A Theory of Fads, Fashion, Custom, and Cultural Change as Informational Cascades // Journal of Political Economy. October 1992. 100(5). pp. 992-1026.

[3] Banerjee. A Simple Model of Herd Behavior. // The Quarterly Journal of Economics. 1992. Vol. 107, No. 3. pp. 797-817.

[4] Anderson, Lisa R. and Holt, Charles A., Information Cascades in the Laboratory // The American Economic Review. December 1997. Available at SSRN: http://ssrn.com/abstract=89208

[5] Hung, A., and C. Plott Information Cascades: Replication and an Extension to Majority. Rule and Conformity Rewarding Institutions // American Economic Review. 2001. 91(5). 1508.

[6] Oberhammer C., Stiehler A. Does Cascade Behavior in Information Cascades Reflect Bayesian Updating?, Sonderforschungsbereich 373 2001-32, Humboldt Universitaet Berlin.

[7] Huck, Steffen & Oechssler, Jorg Informational cascades in the laboratory: Do they occur for the right reasons? // Journal of Economic Psychology, Elsevier. 2000. December vol. 21(6). pp. 661-671.

но, на наш взгляд, условия этого эксперимента были составлены некорректно. В работе Feltovich[8] представлена попытка имплементирования эндогенной регулировки точности сигнала за счет введения издержек. Goeree, Palfrey, Rogers, McKelvey[9] анализируют механизм каскадов с использованием модели равновесия квантильного отклика (quantal response equilibrium). Во всех указанных работах моделировался последовательный (очередный) выбор альтернатив (обычно A и B) агентами. De Vany[10], Lee предложили вариацию модели BHW: агенты выбирают между N альтернативами, а не между двумя; кроме того, авторы моделируют локальное взаимодействие агентов и добавляют дополнительный внешний сигнал. В предлагаемой ими модели распределения кассовых сборов фильмов это, собственно, статистика самих сборов.

Цель настоящего исследования — попытка объединения игровой модели локальных каскадов с концепцией «института экспертизы»: мы вводим в модель агентов-экспертов, формирующих общественное мнение в отношении того или иного выбора. Основная задача — определить факторы такого влияния и протестировать гипотезы относительно некоторых параметров модели с помощью компьютерного и экспериментального инструментария.

Мы предполагаем, что точность сигнала является одним из ключевых параметров информационного каскада. При ее увеличении должен расти средний выигрыш агентов, вероятность выбора по собственному (частному) сигналу, при этом агенты реже следует сигналу других или экспертов. Вторым значимым параметром является порядковый номер агента: чем он выше, тем более вероятно копирование выбора предыдущих агентов; кроме того, в этом случае мы предполагаем рост среднего дохода.

В ходе исследования мы используем методы теории игр, байесовского обучения и теории вероятности. Разработана компьютерная модель агентной среды, предполагающая возникновение локальных каскадов среди N агентов, распределенных в некотором ограниченном плоском пространстве. Каждый агент выбирает из двух предложенных альтернатив, основываясь на собственном сигнале и сигналах своих соседей — агентов, расположенных в определенном радиусе общения. После изначального выбора одного или нескольких агентов возникает информационный каскад, параметры которого значительно отличаются от ситуации последовательного выбора.

Исследование базовой модели в компьютерной симуляции показывает, что существует устойчивая положительная корреляция между точностью сигнала и средним выигрышем агентов, точностью сигнала и вероятностью выбора в соответствии с частным сигналом. Ожидаемый выигрыш агентов в зависимости от порядкового номера в очереди имеет точку насыщения — возрастает, после чего начинает убывать.

В модели локальных каскадов мы показываем, что точность сигнала, определяющая значение Байесовского решения, не оказывает влияния на конечное распределение агентов между двумя альтернативами (за исключением крайних ситуаций 0,5 и 1). Вместе с тем дистанция локального

---

[8] Feltovich, Nick Information Cascades with Endogenous Signal Precision, University of Houston, 2002.

[9] Goeree, J., T. Palfrey, B. Rogers, and R. McKelvey “Self-Correcting Information. Cascades,” Review of Economic Studies, 2007. 74, 733–762.

[10] De Vany, A. & Lee, C., 1999. Information Cascades in Multi-Agent Models, 99-00-05, California Irvine - School of Social Sciences.

взаимодействия является одним из ключевых параметров: ее увеличение вызывает рост скорости распространения каскада и изменяет конечное распределение агентов. Другим значимым параметром является число агентов, делающих изначальных выбор: при его увеличении каскад в сторону той или иной альтернативы сглаживается.

Также разработана модификация данной модели, предполагающая наличие агентов-экспертов (лидеров), выбор которых имеет больший вес для агентов, чем выбор агентов-соседей. Результаты компьютерных экспериментов в этой модели показывают, что при следовании экспертному сигналу в любом случае возникает устойчивый каскад в сторону той альтернативы, которую предпочло большинство экспертов.

ФОРМИРОВАНИЕ МОДЕЛИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ С УЧЕТОМ ПРИМЕНЕНИЯ РЕАЛЬНЫХ ОПЦИОНОВ

Коновалова У.В.
ПГТУ, г.Пермь

Экономика индивидуальных услуг, в отличие от экономики массового производства, сталкивает компании со стремительно меняющимся рынком. Поэтому предприятиям необходимо применять заранее спроектированную гибкость для адаптации к неопределенной и зачастую непрогнозируемой внешней и внутренней среде. В условиях жесткой конкуренции за позиции на рынке все большее значение приобретает процесс разработки и реализации инноваций.

Определяющей характеристикой, влияющей на конкурентоспособность предприятия, в частности машиностроительного, становится скорость появления новых видов продукции и освоения новых участков производства. Компания должна быть полностью ориентирована на принцип MTM (minimal time-to-market), то есть продукт должен появиться на рынке в нужное время, в противном случае он может оказаться невостребованным.

Производственные корпорации и промышленные группы, имеющие в своем распоряжении большие производственные мощности и значительные оборотные средства, в состоянии справится с поставленной выше задачей самостоятельно. Однако, для успешной деятельности необходимо эффективное расходование ресурсов, поэтому организация нуждается не только в оценке эффективности проекта и разработке механизма его финансирования, но и в своевременной и корректной оценке рисков в процессе принятия управленческих решений.

Реализация стратегии практически всегда подразумевает последовательное принятие важных решений. Одни решения принимаются немедленно, другие преднамеренно откладываются, с тем, чтобы менеджеры имели возможность оптимизировать решения с учетом развития событий.

Как известно, в условиях обострения конкуренции и глобализации бизнеса любое предприятие должно видеть свои перспективы, а для этого необходимо разработать и реализовать стратегию инновационного развития, что предполагает создание некой модели, отражающей процесс стратегического планирования.

Практика показывает, что многие российские предприятия не готовы к инновационному развитию из-за недостаточной проработанности методологических основ построения систем выбора вектора развития и отсутствия эффективных управленческих и организационно-экономических механизмов реагирования на динамику внешней и внутренней среды.

Применяемые сегодня методы стратегического планирования не учитывают последствия инновационной деятельности. В этом случае концепция реальных опционов, находящаяся на стыке экономики, математики и права, в настоящее время имеет огромный потенциал. Освоение и применение этого потенциала сопоставимо по масштабу и сложности решаемых задач с тем, что несло в свое время освоение экономистами математического программирования.

Во избежание появления некоторых спорных моментов, предлагаем определить реальный опцион как совокупность вариантов управленческих решений, которая учитывает возможное изменение факторов данных решений во времени, что позволяет выбрать более целесообразное из них.

Рынок авиационной техники это рынок, где действует несколько достаточно крупных фирм, которые, обладая определенным влиянием, все же вынуждены считаться с наличием и поведением других контрагентов. То есть это рынок олигополии. Олигополия – это состояние рынка, когда поведение фирм считается стратегическим, т.е. когда при выборе варианта деятельности фирма принимает во внимание возможные ответные действия конкурентов в зависимости от их форм взаимодействия. Данный рынок специфичен тем, что предприятия формировались и развивались в разных экономических моделях, которые имеют свою институциональную специфику. Поэтому инновационное развитие предприятий данного рынка будет зависеть от ключевых эндогенных и экзогенных факторов развития.

Для того, чтобы предприятие могло выиграть в конкурентной борьбе, необходимо решать задачи оптимизации расходов на научно-исследовательскую деятельность. В этой связи следует разработать модель принятия управленческого решения на основе опционных сделок, в рамках которой используется динамическое и линейное программирование. Линейное программирование предназначено для оптимизации распределения ресурсов предприятия между альтернативными направлениями инновационных разработок по критерию максимизации прибыли. Динамическое программирование используется для разработки стратегии принятия управленческого решения в целях максимизации прибыли от управления опционами в долгосрочном периоде.

Для построения задачи линейного программирования необходимо использовать следующие параметры внутренней среды:

1) норма прибыли на единицу инновационной продукции;
2) затраты труда разработчиков в чел./час;
3) нормы расхода материала на проведение исследований по каждому направлению разработок.

Для построения динамической модели потребуется дополнительно собрать информацию по факторам внешней среды:

1) объем спроса в динамике для составления прогноза;
2) цены конкурентов на аналогичные виды продуктов в динамике;
3) технические характеристики продуктов конкурентов;
4) налоги и таможенные пошлины.

Эффективность инновационного развития во многом зависит от способности предприятия учитывать данные факторы, адаптироваться к ним или изменять степень их влияния на хозяйственную деятельность. Значимость этих факторов меняется в зависимости от временного интервала развития. В долгосрочном периоде акцент делается на создание принципиально новых продуктов, а в тактическом – на конструкторские инновации, т.е. модернизацию и улучшение потребительских свойств продукта.

Таким образом, используемая модель реальных опционов, способствующая повышению эффективности стратегии инновационного развития промышленного предприятия, должна учитывать специфику влияния данных факторов во времени. Однако, существующее методики управления организацией не учитывают во взаимосвязи все факторы, которые могут повлиять на направление инновационного развития. Эти методики имеют достаточно ограниченную область применения, поэтому ни один из методов стратегического маркетинга не может быть положен в основу системы формирования эффективной стратегии инновационного развития, которая должна обеспечить достаточный уровень конкурентоспособности предприятия.

Данное обстоятельство обуславливает необходимость в формировании комплексной динамической модели реальных опционов, которая учитывая всю совокупность изменений во внешней и внутренней среде позволит принимать управленческие решения необходимые для устойчивого инновационного развития предприятия промышленности авиадвигателей.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ СОХРАНЕНИЯ И УКРЕПЛЕНИЯ КОНКУРЕНТНОГО ИММУНИТЕТА КОМПАНИИ

Копанцев Д.В.
ИЭ УрО РАН, г. Екатеринбург

Конкурентный иммунитет компании, как нам представляется, это ее способность в настоящем и, особенно в будущем вести конкурентную борьбу с другими компаниями за сохранение и устойчивое развитие своего бизнеса. Конкурентный иммунитет компании формируется в процессе ее постоянной борьбы за выживание посредством опережения или удержания первенства в предложении на соответствующем рынке самого привлекательного продукта (товара, услуги), постоянной реализации способности воспринимать и осваивать возможности получения прибыли, бдительного и чуткого отношения к ранее незамеченным возможностям, позволяющим своевременно отойти от рутины.

Позиционирование конкурентного иммунитета компании в современной экономике предполагает выявить грани различий с конкурентоспособностью компаний. Нам представляется, что если уровень конкурентоспособности компании фиксирует положение вещей, сложившееся на определенный момент времени, то формирование конкурентного иммунитета предполагает анализ конкурентных позиций в динамике с экстраполяцией в будущее. Конкурентный иммунитет компании предполагает наличие внутренних, порой еще не востребованных и не задействованных ресурсов и активов, обеспечивающих не только возможность оказания противодействия конкурентам, но и способность компании противостоять потенциальным рискам от внешних и внутренних

потрясений (в т.ч., кризис, стихийное бедствие, авария и другие чрезвычайные ситуации).

Если конкурентоспособность компании в значительной степени зависит от того, что и как производится, то конкурентный иммунитет в первую очередь свидетельствует о способности компании участвовать в конкурентной борьбе, нивелировать потенциальные угрозы и выходить из экстремальных ситуаций с минимальными потерями. Конкурентоспособность компании в большей мере отражает реализованные возможности и полученные результаты; конкурентный иммунитет преимущественно характеризует имеющиеся резервы и потенциальные возможности.

Характеризуя экономическое содержание конкурентного иммунитета компании, следует выделить то, что он базируется, прежде всего, на формировании и результативной реализации отличительных преимуществ компании, основанных на новых идеях, реализуемых новшествах, ее интеллектуальном лидерстве. Укрепление конкурентного иммунитета компании, в свою очередь, непосредственно связано с капитализацией имеющихся и формирующихся конкурентных преимуществ. Последовательный рост капитализации отличительных преимуществ компании сегодня, как никогда ранее, связан с наличием благоприятной институциональной среды для хозяйствующих субъектов вести конкурентную борьбу на соответствующем рынке, а также и с продвижением интересов компании (прежде всего экономических интересов) в конкурентной среде через формирование ее благоприятного имиджа и позитивной деловой репутации.

Конкурентное давление, как показывают реалии сегодняшнего дня, не ослабевает, а, напротив, усиливается. В настоящее время стало гораздо труднее вести конкурентную борьбу, сохранять и укреплять свой конкурентный иммунитет только за счет эффективного финансового менеджмента и инвестиций в материальные активы. Более значимым становится способность компании мобилизовать и реализовать свои деловые связи, способность к сотрудничеству и деловому партнерству с другими субъектами рынка, способность к компромиссу между конкурентами. Учитывая современные тенденции конкурентной борьбы, можно сделать вывод о том, что умение устанавливать и поддерживать конкурентное сосуществование на соответствующем рынке, является тем необходимым условием, которое способствует, в конечном счете, сохранению и укреплению конкурентного иммунитета компаний.

Крайне важно сегодня формирование доверия в экономике, доверия бизнеса государству. Пока же, как показывают исследования ВЦИОМ[1], более 50% предпринимателей считают, что власть потребительски относится к бизнесу. При этом, более 60% предпринимателей утверждают, что самому бизнесу от власти нужны сегодня не опека и преференции, а четкие и строго соблюдаемые «правила игры», которые позволяли бы ему работать эффективно и на законных основаниях. Грамотное, стабильное и стратегически выверенное законодательное регулирование бизнеса сегодня необходимо и для сохранения конкурентного иммунитета компаний в посткризисной экономике.

Среди первоочередных мер содействия компаниям в сохранении и укреплении конкурентного иммунитета выделяется внесение существенных

[1] Пахомова Е.И. Бизнес нуждается в доверии общества и государства // Национальные проекты. 2009. № 4. С. 15-17.

изменений в институционально-нормативную базу микроэкономики. Такие институциональные предпосылки сохранения и повышения конкурентного иммунитета компаний как хорошо работающая судебная система, прозрачность принятия решений государственными органами, надежная защита собственности и прав предпринимателей, совершенство экономического законодательства и т.д. должны быть реальными и постоянно развивающимися.

Международными экспертами признается, что российским бизнесменам работается сегодня едва ли не труднее всех в мире. Причем, с каждым годом условия для ведения собственного дела в стране ухудшаются. Такие данные приводит очередное исследование[2], подготовленное и опубликованное Всемирным банком и Международной финансовой корпорацией IFC в сентябре 2009 года[3]. Так, в последнем рейтинге условий ведения бизнеса Россия переместилась на две позиции вниз, заняв «почетное» 120 место в списке из 183 стран мира.

Ослабляют конкурентный иммунитет компаний как формальные, так и неформальные институты. К примеру, такой формальный институт как регистрация собственности во многом определяет поведение компаний на рынке хозяйствующих структур. Усложненность регистрации порождает неуверенность, повышает операционные затраты и создает возможности мошенничества. Не случайно многие страны внедряют новые технологии в процессе регистрации собственности, в частности, электронную регистрацию, что упрощает процесс регистрации и сокращает время на регистрацию собственности.

Уровень защиты прав собственности является знаковым показателем устойчивости конкурентного иммунитета компаний в экономике. В странах, где права собственности защищены, больше мотивов к осуществлению хозяйственной деятельности и больше стимулов для генерации новых идей. Более же длительный и дорогостоящий процесс регистрации ослабляет чувство защищенности прав собственности. Если же права собственности защищены неадекватно, предприниматели не решаются на серьезные инвестиции, они не доверяют ни потенциальным партнерам, ни государству.

Среди неформальных институтов особо выделяется порочная практика прямого уничтожения предприятий через экономические преступления. Своевременной, по нашему мнению, является постановка вопроса о защите прав предприятий на жизнь как экономического субъекта. Так, Г. Клейнер считает необходимым законодательно зафиксировать суверенность предприятия как субъекта экономики[4]. Нельзя не согласиться с ученым и в том, что неправомерная ликвидация компании в результате злого умысла другого лица (группы лиц) должна считаться преступлением, равно как считается таковым посягательство на жизнь человека. К сожалению, цивилизованное отношение к частной собственности в России еще не сложилось. Видимо не случайно в России самый высокий уровень экономической преступности в мире. Проведенные в июле-сентябре 2009 г. Price-waterhouseCoopers опросы более 3000 компаний из 55 стран показали, что в среднем 30% из них с начала кризиса стали жертвой хотя бы одного серьезного экономического

[2] Исследование проведено в июне 2008 г. – мае 2009 г.
[3] Скляров И. Бизнес зажат между Бангладеш и Коста-Рикой // Экономика и жизнь. Сентябрь 2009, № 37. С. 1, 19.
[4] Клейнер Г. Суверенитет предприятия // Экономика и жизнь. 2004. № 41. С. 1.

преступления. С начала кризиса жертвами преступлений в России стали 71% опрошенных компаний, а в числе лучших, с наименьшим уровнем экономической преступности, такие страны как Япония (9,6%), Гонконг (13%) и Нидерланды (15%).

Нейтрализация предпосылок к ослаблению конкурентного иммунитета компаний возможно только при изменении ряда действующих институтов, вплоть до максимального ограничения таких, как коррупция и организованная преступность. При этом важно не свести все к государственному регулированию экономики. Государство должно способствовать созданию благоприятных условий для ведения бизнеса, защиты прав собственности всех предпринимательских структур. Укреплению институциональных основ предпринимательства, сохранения и укреплению конкурентного иммунитета компаний способствуют и такие меры, как:

- ликвидация и ограничение количества посреднических организаций, многие из которых тесно связаны как с региональными и местными властями, так и с криминальными сообществами;
- обеспечение в законодательном и административном порядке доступа новых субъектов рынка к объектам федеральной и региональной производственной инфраструктуры;
- последовательное сокращение перечня лицензируемых видов экономической деятельности;
- принятие новых, прогрессивных правил ведения бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности с целью обеспечения реальной прозрачности предпринимательских структур.

ОСОБЕННОСТИ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ

Красных М.В.
ПГТУ, г.Пермь

Трансакционные издержки страховой компании - издержки взаимодействия страховщика и страхователя, а также издержки, связанные с инвестированием страховых резервов.

Привлекая средства страхователей, страховая компания, принимает на себя обязательство возместить страхователю или другому лицу, в пользу которого заключен договор страхования, убытки, возникшие в результате наступления страховых случаев, предусмотренных договором[1]. Привлеченные средства страховая компания направляет в страховой фонд, который непосредственно используется для осуществления страховых выплат. Страховые резервы используются как временно свободные средства в качестве источника инвестиционной деятельности.

На каждом этапе контракта взаимодействия «страховщик – страхователь» трансакционные издержки имеют свою форму и содержание. Выделим этапы контракта взаимодействия:

- Предварительный этап,

[1] Ермасов С.В., Ермасова Н.Б. Страхование: учеб. пособие для вузов. М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2004. С.50

- Этап привлечения страхователей,
- Этап урегулирования убытков.

Предварительный этап предполагает поиск страховых посредников, аквизиторов, ведение переговоров со страховыми агентами, брокерами и аквизиторами об условиях заключения договора, обучение страховых посредников.

На этапе привлечения страхователей представители страховщика (страховые агенты и брокеры, аквизиторы) заключают договор страхования – соглашение между страхователем и страховщиком, по которому страховщик обязуется при страховом случае произвести страховую выплату страхователю, а страхователь – оплачивать страховые взносы[2].

Этап урегулирования убытков наступает при возникновении страхового случая, предусмотренного договором.

Выделим следующие категории трансакционных издержек страховой компании по времени возникновения:

- до заключения договора страхования (предконтрактные);
- после заключения договора страхования (постконтрактные):
  - до страхового случая,
  - после страхового случая.

Трансакционные издержки страховой компании необходимо разделить на внутренние и внешние в зависимости от места возникновения – внутри страховой компании или вне страховой компании при перераспределении финансовых ресурсов. Внутренние трансакционные издержки (издержки эндогенного характера) – издержки, возникающие при взаимодействии подразделений страховой компании для урегулирования убытков при наступлении страхового случая. Внешние трансакционные издержки (издержки экзогенного характера) – издержки, связанные с осуществлением взаимодействия страхователя и страховщика, а также издержки, связанные с инвестированием (размещением) страховых резервов. Внешние трансакционные издержки включают издержки привлечения средств и издержки использования средств. Классификация трансакционных издержек экзогенного характера представлена в таблице 1.

Если страховая компания будет экономить на предконтрактных издержках, то в условиях риска возникновения оппортунистического поведения может привести к расходам, обусловленным необходимостью разрешения споров и улаживания конфликтных ситуаций – издержкам урегулирования убытков. Таким образом, предконтрактные и постконтрактные трансакционные издержки страховой компании взаимосвязаны.

Взаимосвязь предконтрактных и постконтрактных трансакционных издержек страховой компании:

$$ТИ_{11} = \text{f}\,(ТИ_1,\ ТИ_2,\ ТИ_7)$$
$$ТИ_{12} = \text{f}\,(ТИ_1,\ ТИ_2,\ ТИ_7)$$
$$ТИ_{13} = \text{f}\,(ТИ_1,\ ТИ_2,\ ТИ_7)$$
$$ТИ_{14} = \text{f}\,(ТИ_1,\ ТИ_2,\ ТИ_7)$$

[2] Никулина Н.Н. Страхование. Теория и практика: учеб. пособие для вузов. 2-е изд., перераб. и доп. М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2007. С.30

Таблица 1 - Классификация внешних трансакционных издержек для страховой компании

Трансакционные издержки привлечения средств	Трансакционные издержки использования средств
1.Издержки на страховых посредников: страховых агентов и страховых брокеров Составляющие данных издержек: $ТИ_1$ - на поиск и привлечение страховых посредников; $ТИ_2$ - на обучение страховых агентов; $ТИ_3$ - комиссионное (агентское) вознаграждение; $ТИ_4$ - издержки «перемещения» страховых агентов;	1.Издержки на аварийных комиссаров $ТИ_9$ - на оплату труда аварийных комиссаров; $ТИ_{10}$ - на содержание транспортных средств аварийных комиссаров;
	2.Издержки на аджастеров $ТИ_{11}$ - оплата труда аджастеров или оплата услуг аджастера;
2.Издержки на аквизиторов $ТИ_5$ - комиссионное вознаграждение аквизитора;	3.Издержки на сюрвейеров $ТИ_{12}$ - оплата услуг сюрвейера;
3. Издержки на рекламу $ТИ_6$ - издержки на рекламу;	4.Издержки на юристов, адвокатов $ТИ_{13}$ - оплата труда юристов, $ТИ_{14}$ - оплата услуг адвокатов;
4. Представительские расходы $ТИ_7$ - представительские расходы;	
5. Издержки на печатную продукцию $ТИ_8$ - расходы на страховые бланки, полисы, квитанции.	5.Издержки, связанные с инвестированием (размещением) страховых резервов - $ТИ_{15}$.

В процессе контракта взаимодействия страховая компания пытается минимизировать совокупные издержки, включающие трансакционные и трансформационные. Для выявления зависимости между трансакционными и трансформационными издержками страховой компании необходимо классифицировать внешние трансакционные по степени влияния на страховые выплаты. Классификация представлена в таблице 2.

Таблица 2 - Классификация внешних трансакционных издержек для страховой компании по степени влияния на страховые выплаты

Степень влияния трансакционных издержек на страховые выплаты	
сильная	слабая
Издержки на страховых посредников: страховых агентов и страховых брокеров: $ТИ_1$, $ТИ_2$, $ТИ_3$, $ТИ_4$	Издержки на рекламу $ТИ_6$
Издержки на аквизиторов $ТИ_5$	Представительские расходы $ТИ_7$
Издержки на аварийных комиссаров: $ТИ_9$, $ТИ_{10}$	Издержки на страховые бланки, полисы, квитанции $ТИ_8$
Издержки на аджастеров $ТИ_{11}$	Издержки, связанные с инвестированием (размещением) страховых резервов $ТИ_{15}$
Издержки на сюрвейеров $ТИ_{12}$	
Издержки на юристов, адвокатов: $ТИ_{13}$, $ТИ_{14}$	

Часть страховых выплат на сегодняшний день связана с оппортунистическим поведением страхователей. Выделяется два типа оппортунистического поведения – предконтрактное и постконтрактное. Предконтрактное оппортунистическое поведение - скрытие важной информации, предоставление недостоверной информации в период заключения контракта. Формой постконтрактного оппортунизма является вымогательство, обман. Одной из причин возникновения постконтрактного оппортунизма является неполнота контракта, поскольку при составлении контракта невозможно предсказать все действия страхователя. Другая причина возникновения постконтрактного оппортунизма – это сложности оценки, с которыми сталкиваются специалисты отдела урегулирования убытков при возникновении страхового случая.

Для предотвращения мошенничества (оппортунистического поведения страхователей) страховая компания несет трансакционные издержки – издержки на аварийных комиссаров, аджастеров, сюрвейеров, юристов, адвокатов, а также издержки для предотвращения оппортунистического поведения страховых посредников.

Таким образом, предложена зависимость: при увеличении трансакционных издержек предотвращения оппортунистического поведения участников трансакции страхования снижается средняя страховая выплата, и, следовательно, снижаются трансформационные издержки.

Взаимосвязь трансакционных и трансформационных издержек страховой компании:

↑ ТИ предотвращения оппортунистического поведения = opt ТИ

opt ТИ = opt (явные ТИ)

max финансовый результат = f (opt ТИ)

ИНВЕРСИОННЫЙ ПОДХОД В ТЕОРИИ ФИРМЫ

Лаврова М.И.
ЮУрГУ, г. Челябинск

В рамках методологии и теории экономики знаний ныне широко применяется концепция дополнительности, позволяющая исследователям синтезировать альтернативы, что может иметь решающее значение для разработки интегральной экономической теории фирмы. Интегральная теория фирмы, на наш взгляд, может представлять синтез разнообразных подходов к экономике фирмы (от классической и стандартной неоклассической до экспериментальной экономики и эволюционной теории, согласно О.Фавро) на основе механизма инверсии (инверсионной модели экономической организации).

Классическое направление исследований фирмы получило достаточно адекватное отображение в трудах К. Маркса, который пытался соединить технологические изменения с институциональными изменениями, вводя с этой целью в научный оборот категорию способа производства как динамического единства производительных сил и производственных отношений конкретного общества. Целевой функцией поведения фирмы, разработанной в границах

классического подхода, является максимизация прибыли при ограничениях в условиях несовершенной конкуренции.

В неоклассической теории понятие фирмы как экономической организации отсутствует. Для неоклассической теории единственной характеристикой фирмы является производственная функция, в соответствии с которой исходные ресурсы трансформируются в готовые продукты. Фирма с точки зрения неоклассического анализа ассоциируется с одним управляющим, который принимает решения относительно выпуска и объема затрат, соответствующие условию максимизации экономической прибыли. Поэтому данная целевая функция навязывается предприятию внешней средой и является условием долгосрочного выживания. В условиях неуклонного действия закона убывающей отдачи и конечного жизненного цикла товаров и услуг целевая функция максимизации экономической прибыли преобразуется в функцию максимизации общей выручки, что взаимосвязано с необходимостью выживания фирмы за счет увеличения ее рыночной доли.

Определенное развитие неоклассический подход нашел в теории максимизации полезности менеджера, в которой описывается и объясняется новые тенденции отношений труда и капитала: управление фирмой и права собственности разделяются, в результате чего появляются экономические агенты (менеджеры), которые принимают оперативные и стратегические решения, не являясь при этом собственниками фирмы. Современные неоклассические теории оперируют гораздо большим количеством факторов целевой функции фирмы.

Существует целый спектр дополняющих друг друга вариантов целевой функции фирмы, когда вместо максимизации прибыли выступает максимизация продаж, валового дохода, дохода на одного работающего, дохода акционеров, различные аппроксимации функции полезности, включая максимизацию функции полезности менеджера, стратегические цели и т.д. Все эти варианты целевой функции являются решениями проблем, вытекающих из несоответствия между выводами неоклассической теории и практикой деятельности современных фирм.

В настоящее время эволюционная экономика, определяемая парадигмой биологической теории эволюции, представлена исследованиями по жизненным циклам товаров, услуг, фирм, организаций, инноваций, а также разработкой и построением эволюционных моделей развития социально-экономических и политических процессов в обществе. В эволюционной теории элементарным объектом исследования является популяция, т.е. некоторая однородная и обособленная совокупность особей, а единицами эволюционного метода исследования – таксоны. В этом смысле фирма является типичной популяцией работников определенной области деятельности и к ней вполне применим формализм эволюционных моделей и нормативная оценка уровня развития на основе таксономических иерархических систем. В экономической таксономии как технической нормативной дисциплине фирмы уподобляются иерархическим системам по степени и уровню ценностной атрибуции, то есть по полноте и достоверности репрезентации в них конститутивных свойств ценностей, имеющих различный источник происхождения.

Теория бихевиоризма (от англ. behavior – поведение), возникшая наряду с институциональным направлением как одна из альтернатив неоклассическому подходу к анализу деятельности фирмы, основана на отказе от предварительных гипотез и предположений о рациональном характере

производственной деятельности. Предметом исследования теории бихевиоризма становится процесс решений на уровне фирмы и её подразделений. Поскольку фирма рассматривается как объединение индивидов, имеющих разные предпочтения, то процесс принятия решений заключается в согласовании множества существующих интересов и индивидуальных потребностей. Основой развития данного подхода послужила модель иерархии потребностей, предложенная А. Маслоу, а также психологические концепции бихевиористов Э. Торндайка, Дж. Уотсона, К.Лешли и др., которые пытались найти свой путь вывода научной психологи из кризиса начала XX века.

Неоинституциональная концепция концентрирует внимание исключительно на характере контрактных и неформальных взаимоотношений между людьми и их группами в ходе организации и функционирования фирмы, рассматривая при этом ее активы как второстепенные факторы экономической деятельности. Особое значение играет экономический анализ прав собственности и контроля эффективности их распределения. Тем самым собственно производственная составляющая экономической деятельности, играющая первостепенную роль в функционировании реальной фирмы, отходит на второй план.

Процессы внутрифирменного обучения, производства и воспроизводства важнейших стратегических ресурсов потенциала фирмы и ее специализированных активов обсуждаются в неоинституциональной теории лишь в той степени, если они оформлены контрактами. Поэтому в рамках неоинституциональной парадигмы, собственно, роль активов в результатах работы фирмы, а также развитие ее совокупного экономического потенциала и эволюция рутин организационной структуры не определяется. Это влечет известную абстрактность исследования, что, по-видимому, в целом присуще неоинституциональному подходу, в рамках которого научное изучение генезиса внутрифирменных институтов остается недостижимым.

С другой стороны, менеджерская (предпринимательская) модель фирмы, конкретизируя многообразные аспекты максимизации полезности менеджера и целевой функции фирмы, практически оставляет в стороне вопросы влияния работников и коллектива в целом на процессы управления и принятия решений. В отличие от неоинституционального направления эволюционная теория не рассматривает последствий слияния, разделения, ликвидации и преобразования фирмы, в результате чего остается неясным, каким образом происходит рекомбинация организационных рутин, определяющая эволюцию.

Синтез теоретических построений должен учитывать аналитические возможности, которые открываются при объединении категориального аппарата и методологии подходов. На наш взгляд, такими подходами являются, с одной стороны, эволюционный подход, а с другой – неоинституциональный и управленческий, представленной теорией стратегического учета и альтернативных возможностей.

Положительный результат реакции взаимного дополнения эволюционной, неоинституциональной и управленческой парадигмы предопределен логикой инверсии как механизма развития иерархически организованных систем любой степени сложности, включая, например, языковые, экономические или биологические системы. Сложность применения биологических, математических или управленческих моделей к экономике вообще и экономике фирмы, в частности, состоит в том, в единицу экономической системы,

представляющей современную фирму, «упакованы» собственно финансово-экономические и организационные законы, которые являются ее внутренней логикой функционирования и развития.

Наконец, на наш взгляд, реалистичной моделью функционирования и развития предприятия может стать механизм инверсии, известный в других науках – в физиологии, математике, филологии, антропологии и химии. В плане общественных наук известны работы советского антрополога и социального психолога Б.Поршнева, который на материале палеопсихологии и палеоантропологии рассмотрел инверсию как модель социоантропогенеза.

Таким образом, суть инверсионного механизма в экономике организаций, предприятий и фирм заключается в том, что, следуя биологической метафоре эволюционного подхода, фирма является таксономическим объектом и состоит из многочисленных групп, включающим единицы измерения и категории группировки. Место и функции рутин в этой иерархии – единицы измерения и анализа. При этом среди рутин базовой единицей анализа является «организационная рутина». Собственно, механизм инверсии отвечает, на наш взгляд, на вопрос о том, что и как меняется в способностях фирмы вместе с появлением новых групп рутин, с изменением архитектуры рутин и институционально неоформленных факторов (ИНФ) функционирования фирмы. Инверсионный подход, на наш взгляд, является обобщением подхода теории Х-эффективности Лейбенстайна.

Инверсия фирмы – это неоинституциональная модель, основная функция которой связана с перестановкой рутин фирмы и ИНФ, с их новым «сцеплением» в ее новой конфигурации организационной структуры. Формально в своей простейшей форме инверсия имеет вид: некое качество (А/В) преобразуется в ходе развития в свою противоположность (В/А); отсюда структура (А/В) не то же самое, что структура (В/А). Получается, таким образом, что ничего нового в фирме нет, и одновременно всё ново в инверсионной фирме.

УПРАВЛЕНИЕ СТОИМОСТЬЮ КОМПАНИИ В СИСТЕМЕ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Лебедев А.В.
УрГЭУ, г.Екатеринбург

В настоящее время управление финансовыми ресурсами является одной из основных и приоритетных задач, стоящих перед любой компанией. Несмотря на множество подходов к определению финансового менеджмента, принципиально важным считаем выделение в его содержании следующих моментов:

1. системный подход в формировании финансового менеджмента
2. целевая направленность финансового менеджмента
3. существенное влияние внешних факторов и среды на формирование системы финансового менеджмента

Таким образом, исходя из выше изложенного, можно определить финансовый менеджмент как создаваемая система управления финансами на уровне организации, которая взаимодействует с внешней средой и ее

функционирование направлено на достижение общих целей управления предприятием.

Данное определение позволяет выделять и систематизировать различные элементы системы финансового менеджмента. Нами предлагается выделять две группы элементов в системе финансового менеджмента:

1 группа – элементы, носящие стратегический характер, определяющие общее направление и способ концентрации усилий на приоритетных задачах для достижения поставленной цели;

2 группа – элементы, носящие тактический характер. Это конкретные методы и приемы, обеспечительные системы для достижения поставленной цели в конкретных условиях. Задачей тактики управления является выбор наиболее оптимального решения и наиболее приемлемых в данной хозяйственной ситуации методов и приемов управления. Данная классификация представлена на рисунке.

Такая классификация позволяет в системе финансового менеджмент последовательно выделять стратегические цели и соответствующие целевые индикаторы, исходя из стратегических целей компании в целом. Затем на основе целей и задач формируются тактические методы и приемы, ресурсное обеспечение и соответствующие текущие индикаторы.

Таким образом, принципиально важным в системе финансового менеджмента является выбор цели и целевого индикатора. Рассмотрение целевых показателей работы фирмы возможно на основе различных теоретических платформ.

В наиболее общем случае можно говорить о двух базовых, в известном смысле конкурирующих подходах, ориентирующихся соответственно: 1) на рост капитализации; 2) устойчивое генерирование прибыли.

В настоящее время на российском рынке широкое распространение получила *концепция управления стоимостью компании*. В основе этой концепции лежит целевая функция максимизации стоимости для акционеров, которая достигается за счет качественного улучшения стратегических решений, принимаемых топ-менеджерами, и концентрации усилий всех сотрудников компании на ключевых факторах стоимости.

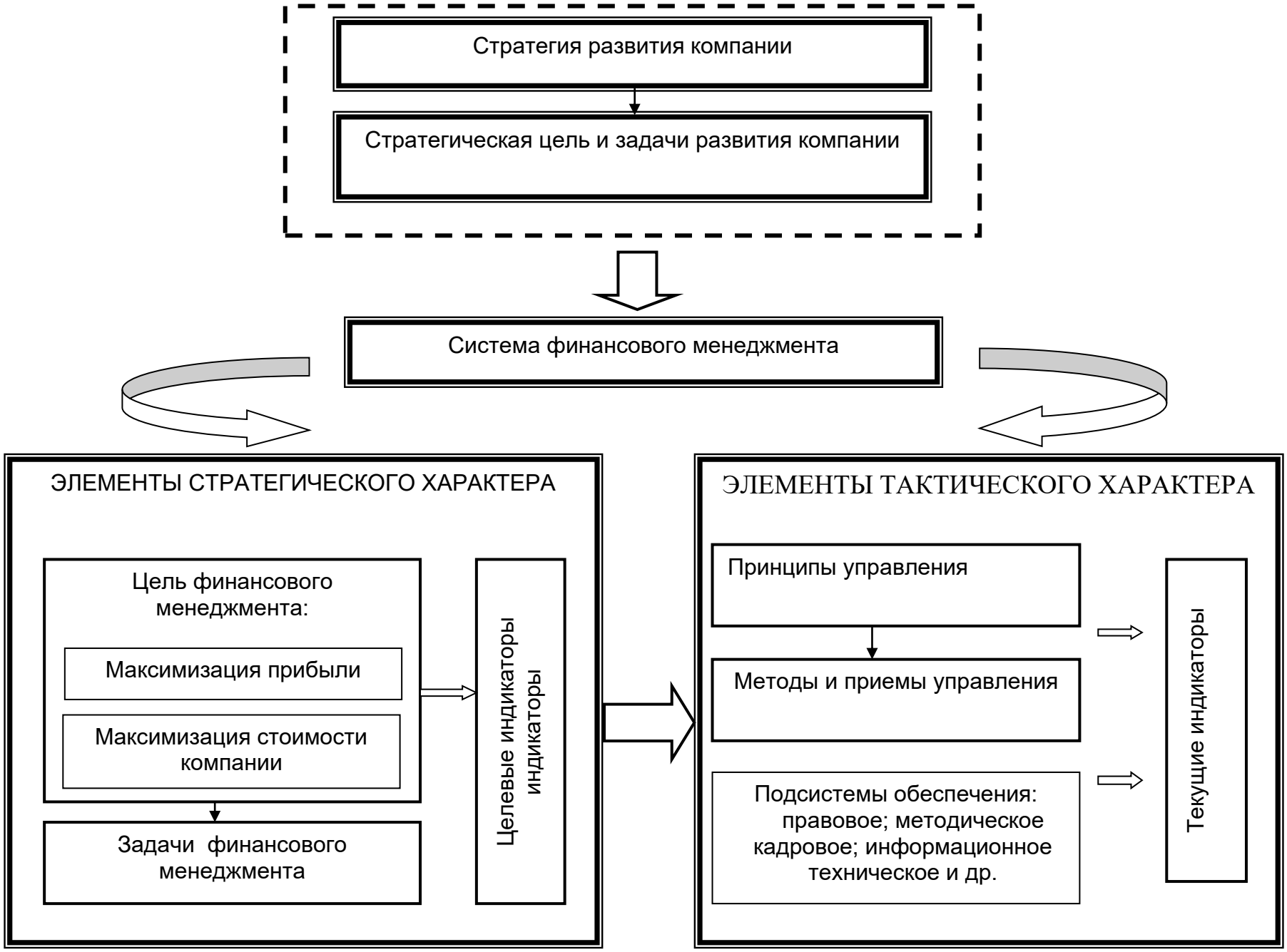


Рисунок – Составляющие элементы системы финансового менеджмента

Внедрение на предприятии концепции управления стоимостью позволяет нивелировать или полностью устранить недостатки, связанные с управлением бизнесом на основе бухгалтерских показателей.

В качестве критерия успешности действий компании показатель стоимости обладает целым рядом важных преимуществ:[1]

- Данный показатель имеет финансовое выражение и обладает однозначностью. Инвестиционный проект, создающий большую стоимость, при любых условиях привлекательнее проекта, создающего меньшую.
- Он без ограничений применим к любой компании в любой отрасли.
- Он не имеет никаких временных ограничений. Любая компания сталкивается с ситуацией, когда, например, дальнейшее увеличение доли рынка практически невозможно. Такого не может произойти со стоимостью. Всегда есть возможности наращивать стоимость компании.
- Критерий стоимости ориентирован на будущее. Текущие показатели прибыльности и производительности предприятия могут быть очень высокими (а доля рынка и вообще — стремиться к 100%), а стоимость окажется близкой к нулю, вследствие того, что у товаров нет будущего.
- Он учитывает все важнейшие аспекты деятельности компании. Можно сказать, он «вбирает в себя» все показатели BSC. Однако в отличие от последнего критерий стоимости оценивает реальное влияние каждого показателя на долгосрочные финансовые результаты деятельности компании и присваивает им «веса» в строгой зависимости от этого влияния.

Важное преимущество стоимостного подхода перед многими другими ещё и в том, что стоимость — измеримый показатель. В конечном итоге, именно оценивая стоимость компании в разные моменты времени, можно сделать единственно верный вывод о том, насколько успешно она управляется.

Таким образом, использование концепции управления стоимостью в практике работы предприятий позволяет избегать или нивелировать недостатки других методов измерения целевых показателей функционирования компаний.

В современных условиях стоимость компании начинает играть ключевую роль в системе стратегических ориентиров большинства компаний и, соответственно в системе их финансового менеджмента, становясь одновременно целевым индикатором и критерием эффективности ее функционирования.

В связи с выше изложенным финансовый менеджмент можно определить как систему действий по выстраиванию финансовой модели организации, направленной на увеличение рыночной стоимости компании, учитывающей весь потенциал, заложенный в стратегии фирмы.

[1] Миллер Ф., Модильяни М. Сколько стоит фирма? Теорема ММ. Пер. с англ. М.: Дело, 1999.

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЙ КОМПАНИИ

Лыткин П.Д.
РПКБ, г. Москва

Высокотехнологичные компании представляют особую сферу экономической деятельности. Именно от их успешного функционирования зависит уровень инновационного развития традиционных отраслей промышленности. Являясь, по своей сути поставщиками новых идей, технологий и инновационных решений – высокотехнологичные компании определяют завтрашний день экономики любого государства. Существует множество подходов к стратегии развития высокотехнологичных фирм, в том числе использующих традиционные основы стратегирования применительно к инновационно ориентированным компаниям. В тоже особенности данных компаний требует, на наш взгляд, и особого подхода к их долгосрочному управлению. Так, А.Шенделев, полагает, что в основу стратегии инновационной компании в XXI веке должны быть заложены следующие положения:[1]

- способность компании к прогнозному поиску, направленному на достижение определенной цели по заранее заданным критериям целеполагания (нормативный прогноз). При этом отправной точкой в разработке стратегии компании необходимо считать видение будущего и определение направления достижения цели. Взгляд из будущего должен проецироваться на сегодняшние ресурсы компании, а не осуществляться экстраполяция текущего состояния и внутренних ограничений на прогнозный период;
- рассмотрение стратегического потенциала предприятия как совокупности стратегических потенциалов его будущего товара (т.е. перспективности заложенного в него технологий, наличия возможностей для его изменения, улучшения и создание товаров, сопровождающих его, а также технологической оптимизации, направленной на диффузию товара в иные отрасли, связанную с приобретением у него новых качественных свойств) и самого проекта по созданию товара (т.е. креативного потенциала персонала, использующего имеющиеся материально-технические и информационные ресурсы, направленные на коммерциализацию создаваемой технологии);
- мотивация персонала к выработке инновационно-перспективных идей и др.

На наш взгляд, соглашаясь с вышеназванным подходом, следует учитывать следующие особенности высокотехнологичных компаний.

Первое. Необходимость достижения и постоянного поддержания технологического лидерства за счет использования новейших технологий как в производстве, так и проектировании изделий. Технологическое лидерство при сохранении экономической эффективности может достигаться за счет разработки серийных базовых технологий, которые позволяют при некотором дополнении выпускать целый спектр высокотехнологичной продукции.

Так, в качестве примера можно привести ОАО «Раменское приборостроительное конструкторское бюро» (РПКБ). РПКБ - один из ведущих в России разработчиков бортового радиоэлектронного оборудования для самолетов, вертолетов, беспилотных летательных аппаратов, объектов космического назначения, морских и наземных транспортных средств. РПКБ, имея более чем полувековой опыт исследований, разработок и производства средств

[1] Шендалев А. Н. Формирование системы стратегического управления развитием промышленных предприятий: Дис. канд. экон. наук : 08.00.05 . М.:РГБ, 2004. 147 с.

авионики, сегодня является ведущим российским разработчиком интегрированных комплексов, систем и приборов бортового радиоэлектронного оборудования четвертого и пятого поколений для вновь проектируемых и модернизируемых самолетов, вертолетов и летательных аппаратов других классов. В его стенах было разработано и внедрено в серийное производство более 400 наименований изделий для летательной техники военного и гражданского назначения. В частности, в РПКБ был создан первый в России (и один из первых в мире) цифровой прицельно-навигационный комплекс для самолета МиГ-25, комплексы для самолетов и вертолетов корабельного базирования Ка-27, Як-38, МиГ-29К и Су-33. РПКБ разработало комплекс авионики для истребителя-перехватчика МиГ-31, истребителей и истребителей-бомбардировщиков Су-27, Су-30, Су-32 и Су-35, вертолетов Ми-28Н, Ка-52.

За последние годы предприятиями корпорации созданы серийные базовые технологии для бортового радиоэлектронного оборудования боевых летательных аппаратов поколения "4+", *4++" и самолета 5-го поколения. Ежегодно предприятия корпорации участвуют во всех крупнейших авиасалонах, проходящих в Европе и Азии, где представляют, кроме упомянутых, и другие базовые и перспективные технологии, как, например, высокоточные широкодиапазонные датчики температуры для авиационных двигателей, технологии создания бортовых устройств регистрации полетных данных, высокопроизводительных процессорных ядер, аналогово-цифровых СБИС и встраиваемых систем реального времени, системы электроснабжения летательных аппаратов.

Данный подход на основе создания «ядра» для технологических новаций используется и в проектировании высокотехнологичной продукции. В частности при создании конкретного комплекса бортового оборудования наиболее рациональным подходом к проектированию его программного обеспечения является применение концепции программного «ядра», собираемого из компонентов унифицированного программного обеспечения для базового комплекса бортового оборудования, окруженного неунифицированными программными оболочками ввода/вывода и адаптации (рисунок).

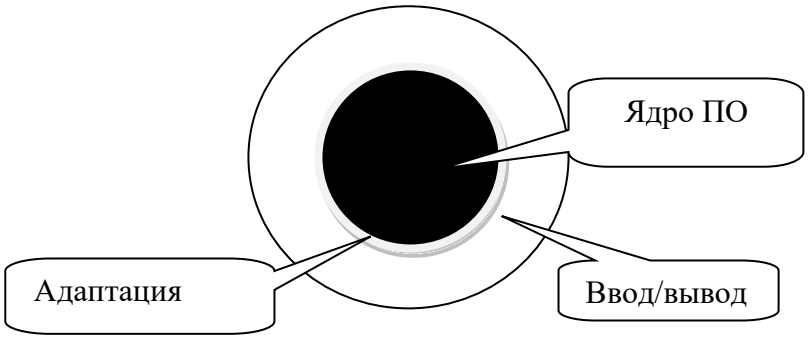


Рисунок – Схема использования концепции программного «ядра» при проектировании программного обеспечения (ПО) комплексов бортового оборудования летательных аппаратов

В результате технология проектирования программного обеспечения комплексов бортового оборудования летательных аппаратов делится на технологию разработки неунифицированной программной оболочки программного обеспечения и технологию сборки ядра программного обеспечения из унифицированных компонентов.

При таком подходе возрастают затраты на создание унифицированного программного обеспечения базового комплекса бортового оборудования, но снижаются затраты на проектирование, сопровождение и эксплуатацию программного обеспечения комплекса бортового оборудования конкретного летательного аппарата.

Второе. Необходимость поддержания устойчивости высокотехнологичной компании во внешней и внутренней среде. Как известно высокий риск проектов, связанных с выпуском высокотехнологичной продукции приводит к необходимости формирования особого механизма их финансирования. В западной практике в таком случае прибегают к финансированию через венчурные фонды, созданные специально для инвестирования в высокорискованные проекты. К сожалению, этот институт не получил должного развития в нашей стране и представлен на сегодняшний день лишь несколькими западными фондами, в которых крайне сложно получить финансирование. Рынок ценных бумаг, являющийся популярным способом привлечения ресурсов во многих странах, у нас развит недостаточно и не позволяет привлекать долгосрочные инвестиции компаниям высокотехнологичных отраслей.

В этих условиях практически единственным способом обеспечения стабильного финансирования, а также сохранения и приумножения научного и технического кадрового потенциала предприятия является обеспечение стратегического доверия к нему со стороны внутреннего и внешнего окружения.

Во внешнем окружении доверие достигается путем стабильной выплаты налоговых отчислений, дивидендов акционерам, сокращения затрат и поддержания высокой рентабельности производства, что позволяет не только своевременно рассчитываться по кредитам с инвесторами, но и нивелировать инфляцию. Кроме того, ОАО РКБК, успешно работая на внешнем рынке, зарекомендовали себя авторитетным и надежным партнером в выполнении долгосрочных программ военно-технического сотрудничества с иностранными государствами и обеспечения экспортных поставок бортового оборудования. Предприятие имеет необходимый опыт, оснащение и персонал для разработки и производства современного и перспективного авиационного оборудования, глубокой модернизации серийно выпускаемых самолётов и вертолётов, готово к сотрудничеству с российскими и зарубежными партнёрами и инвесторами по широкому спектру проектов создания эффективных изделий авиационной техники.

Во внутреннем окружении доверие к стратегии компании достигается путем направления существенной части прибыли на развитие коллектива работников конструкторского бюро с позиций социальной защиты (100% социальный пакет для работников), жилищного (финансирование строительства домов для сотрудников) и другого обеспечения. Так, выплата зарплаты сотрудникам осуществляется 3 раза в месяц, своевременно и в полном объеме выплачиваются бонусы топ-менеджерам.

В результате такой политики выстраивается следующая эволюция стратегических целей предприятия: технологическое лидерство рыночные позиции (определенная доля на рынке) социальные цели.

Таким образом, развитие высокотехнологичной компании связано с сочетанием технологического лидерства и сбалансированного функционирования компании во внешней и внутренней среде на основе выстраивания стратегии доверия.

ПРЕДСТАВЛЕНИЕ ФИРМЫ В РАМКАХ ПРОЦЕССНОГО ПОДХОДА

Малахов Р.Г., к.э.н.
АлтГУ, г.Барнаул

На наш взгляд, фирма может рассматриваться с процессной точки зрения и здесь понимание общества П. Штомкой не как целостной сущности, а многоуровневого, внутренне связанного направления процессов[1] может быть применено и к фирме. Традиционно выделяемые теории фирмы ставят определенные процессы, происходящие в компании, во главу угла: классическая теория, рассматривая фирму, как агента сферы производства, определяет производственный процесс как ключевой, хотя в данной теории производственный процесс детально не рассматривается, а фирма представляется как функциональная оболочка производственного процесса. Институциональная теория с ее отношениями конфликта и совместного действия и, применительно к фирме, с отношениями принципала и агента рассматривает особенные процессы, которые мы предлагаем называть интегрирующими, поскольку именно сонаправленность, согласованность интересов собственников и менеджмента создает целостную основу для развития фирмы, адекватности организационного поведения. Данная мысль находит свое развитие в менеджериальной теории фирмы, но уже в несколько ином аспекте, а именно в аспекте мотивационном, который является ключевым аспектом протекания культурных процессов компании, а именно развития стратегии и распределения ресурсов, теория ресурсной базы касается таких важных аспектов культурных процессов как формирование организационной культуры, корпоративного духа, структурирования компании. Поведенческая теория фирмы отталкивается от культурных моментов, а именно от целеполагания, накопления организационного опыта, знаний, но подходит к моментам, которые больше связаны со стандартными процедурами, эволюционная теория рассматривает рутины, т.е. ключевыми в обеих этих теориях, по сути, становятся бизнес-процессы, которые являются способами осуществления деятельности организации.

По нашему мнению, получить целостное представление о фирме как о процессуальной системе мы можем, рассматривая ее в четырех процессных уровнях (рис. 1).

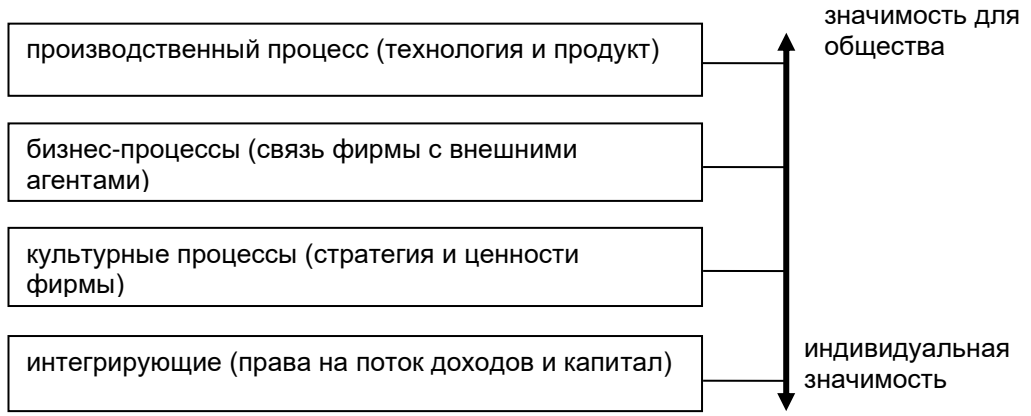


Рисунок 1 – Два полюса в деятельности фирмы

[1] Штомпка, П. Социология социальных изменений. М.:Аспект-Пресс, 1996. 416 С.

Выделенные процессные уровни расположены на континууме замкнутом между полюсом общественная значимость и индивидуальная значимость: индивидуальная значимость для собственников компании проявляется в спецификации прав собственности, согласовании собственных интересов и интересов менеджмента и получении прибыли, а общественная значимость состоит в удовлетворении конкретных потребностей в определенных товарах, насыщении рынка, следовательно, удовлетворении общественных потребностей. Осуществление деятельности фирмы на этих процессных уровнях обеспечивает связь личных и общественных интересов. Все эти четыре процессных уровня тем или иным образом связаны с нормированием: производственные процессы нормируются через технологические регламенты, бизнес-процессы – через стандарты клиентского сервиса, межфирменного взаимодействия, культурные процессы нормируются через кодексы поведения в фирме, миссию, стандарты планирования и отчетности, интегрирующие процессы – через учредительные документы фирмы.

Производственный уровень. На данном уровне реализуется основная функция фирмы в обществе, а именно создание предметов потребления, необходимых для поддержания жизни и развития человека. Это процессы преобразования ресурсов, формирования объектов собственности, необходимых для удовлетворения определенных потребностей членов общества. Процессы данного уровня являются технологическим ядром фирмы[2].

Бизнес-процессный уровень. На этом уровне обеспечивается связь фирмы с внешней средой. Данный уровень процессов необходим для обеспечения связи фирмы с внешней средой, поскольку производственный процесс не имеет прямого соприкосновения с внешней средой, эти соприкосновения опосредованы набором бизнес-процессов, которые являются своеобразным буфером между внешней средой и производственным процессом, бизнес-процессы выступают как защитный слой производственного ядра компании[3]. Бизнес-процессный уровень касается обмена правами собственности с внешними по отношению к компании контрагентами: поставщиками материалов и оборудования, поставщиками услуг труда, покупателями продукции.

Культурный (или идеологический) уровень. Процессы, происходящие на данном уровне, касаются стиля управления, принятия решений, изменения, развития ценностных установок, разработки стратегии и ее реализации, мотивации работников фирмы. Культурные процессы наряду с бизнес-процессами выполняют защитную функцию в компании. Актуальность этого уровня становится очевидной в существующих условиях перехода к экономике, основанной на знаниях. Именно культура приобретает решающее значение в процессе накопления организационного знания, которое способно изменить осуществление деятельности и на производственном, и на бизнес-процессном уровне, но в основе формирования культуры организации лежит решение проблем сонаправления интересов значимых участников внутрифирменных процессов[4].

Интегрирующий уровень. Процессы, происходящие на данном уровне, затрагивают формирование подходов к совместному действию, к выработке общих интересов у владельцев и управляющих. На этом уровне находят свое

---

[2] Мильнер Б.З. Системный подход к организации управления М.: Экономика, 1983. 224с.

[3] Малахов, Р.Г. Реинжиниринг бизнес-системы промышленной компании – Барнаул: Азбука, 2005. 110с.

[4] Jones, G. Transaction Costs, Property Rights, and Organizational Culture: An Exchange Perspective / G. Jones // Administrative Science Quarterly. 1983. Vol. 28. #3. P. 454–467

развитие контрактные или юридические процессы, касающиеся закрепления и распределения прав и обязанностей, связанных с собственностью, процессы согласования собственнических интересов. Собственник является владельцем имущества и заинтересован в его расширенном воспроизводстве, но ключевая роль обеспечения воспроизводства в настоящее время – это роль менеджера, принимаемые последним решения должны приводить к воспроизводству. Несогласованность интересов приводит к двойному целеполаганию в компании, появлению официальных и теневых целей менеджмента, неэффективной аллокации ресурсов (с точки зрения увеличения стоимости объектов собственности), потере собственником возможности сначала фактического, а затем и юридического распоряжения ресурсами фирмы, поскольку неконтролируемый менеджмент превращает *аллокацию в редистрибуцию*. Основным моментом здесь становится регулирование вопросов ответственности менеджмента перед собственниками, что достигается только в случае, если собственник способен управлять менеджерами[5]. Решение существующих проблем на данном уровне в пользу собственников или менеджеров, которые могут стать собственниками, может способствовать стабильности в компании, переходу к устойчивому развитию. Интегрирующими процессами обусловливается непротиворечивость целей, или сведение конфликта целей к приемлемому уровню.

Эффективный механизм хозяйственной деятельности фирмы можно представить как отсутствие ключевых противоречий на четырех процессных уровнях, причем без ликвидации разрыва на предыдущем уровне невозможно эффективное устранение разрыва на последующем (на рис. 2).

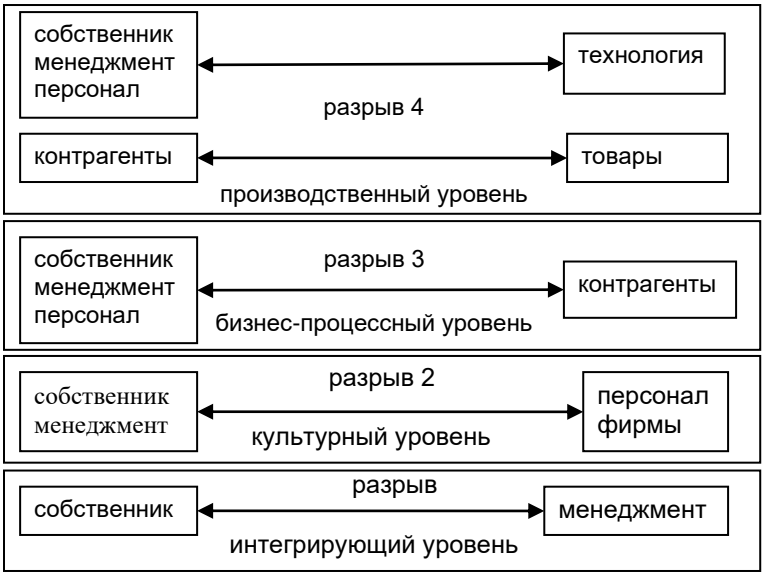


Рисунок 2 - Ключевые противоречия, возникающие на процессных уровнях

Таким образом, фирма представляется как процессуальная система, в которой можно выделить четыре основных процессных уровня, обеспечивающих связь индивидуальных и общественных интересов и способствующих нормированию отношений собственности в фирме в различных аспектах.

[5] Лоскутов, В.И. Экономические отношения собственности и политическое будущее России / [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://loskutov.murmansk.ru/work-02-A/work-02-001.html

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К КЛАССИФИКАЦИИ ИННОВАЦИЙ

Малышева Л.А., д.э.н.
УГТУ-УПИ, г. Екатеринбург

В своем обращении «Россия, вперед» Президент РФ Д.А. Медведев обратил особое внимание на сырьевой тип экономики и выдвинул лозунг смены приоритетов и перехода на инновационный тип развития[1]. Несмотря на почти неизменные в процентном соотношении расходы на финансирование науки из средств Федерального бюджета (2,27% в 2006 г., 2,22% в 2007 г.)[2], число принципиально новых производственных технологий падает. В 2008 г. их количество сократилось с 75 до 54. Также следует отметить падение инновационной активности предприятий. По данным Федеральной службы государственной статистики[3], удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации, снизился в 2007 г. до 9,4%, по сравнению с 2004 г. – 10,5%. Снизилась и доля затрат с 1,5% в 2004 г. – до 1,2% в 2008 г.

Кроме объективных факторов снижения инновационной активности, мы считаем важным обратить внимание на сложность учета инновационной активности. В свою очередь, сложность учета объясняется недостатками классификации инноваций и их количественной оценки.

Существует множество способов классификации. Но, по нашему мнению, существующие подходы слабо связаны с реальной практикой, поскольку не упоминают известных подходов из других предметных областей и не содержат количественных параметров.

Обзор литературных источников показал огромное количество классификаций. Различные подходы можно встретить в учебниках Авсянникова Н.М., Ильенковой С.Д., Гохберг Л.М., Ягудина С.Ю., Швандара В.А., Горфинкеля В.Я. (), Морозова Ю.П., Гаврилова А.И., Городнова А.Г., Казанцева А.К., Медынского В.Г., Фатхутдинова Р.А. Уткина Э.А., Морозовой Н.И., Морозовой Г.И. и многих других.

Существует целый ряд очевидных классификаций, дающих хорошее понимание природы инноваций, но имеющих ограниченную практическую применимость. Так, например, А.И. Пригожин[4] делит инновации по распространенности (единичные, диффузные); по месту в производственном цикле (сырьевые, обеспечивающие (связывающие), продуктовые); по преемственности (замещающие, отменяющие, возвратные, открывающие, ретровведения); по охвату ожидаемой доли рынка (локальные, системные, стратегические); по инновационному потенциалу и степени новизны (радикальные, комбинаторные, совершенствующие).

Известна классификация П.Н. Завлина[5]. Он предлагает двенадцать признаков: 1) по значимости; 2) по направленности; 3) по отраслевой структуре жизненного цикла; 4) по глубине изменения; 5) по отношению к разработке; 6) по масштабам распространения; 7) по роли в процессе производства; 8) по характеру

---

[1] http://www.kremlin.ru/news/5413 (10.09.09)
[2] Россия в цифрах, 2009. Госкомстат // www.gks.ru
[3] www.gks.ru
[4] Пригожин А.И. Нововведения: стимулы и препятствия (социальные проблемы инноватики). М.: Политиздат, 1989. 346 с.
[5] Основы инновационного менеджмента: Теория и практика: Учеб. пособие /Под. ред. П.Н. Зовлина и др. М.: Экономика, 2007. 475 с.

удовлетворяемых потребностей; 9) по степени новизны; 10) по времени выхода на рынок; 11) по причинам возникновения; 12) по предмету.

В данной классификации отсутствует системообразующий признак. Кроме того, классификация по сфере приложений является разноуровневой. Здесь присутствуют рынки – как фактор внешнего окружения, а также несколько элементов внутренней среды. Но элементы внутренней среды не отличаются полнотой, поскольку отсутствуют структура и система управления.

Размытость основания для классификации можно отметить в подходе Степаненко Д.М.[6], а также в классификации Всесоюзного научно-исследовательского института системных исследований (ВНИИСИ). Здесь отмечается сложность отделения технологических инноваций от производственных, социальных – от инноваций в области управления. Выделение экономических инноваций в отдельную категорию существенно затрудняет применение классификации в практической деятельности, т.к. экономический эффект характерен для любого типа инноваций.

Еще один тип классификации по областям применения и этапам научно-технического прогресса (НТП) выделяет следующие виды инноваций: технические; технологические; организационно-управленческие; информационные; социальные. В предложенном подходе не совсем понятно основание для классификации. Так, например, внедрение информационной системы можно отнести и к организационно-управленческим, и к информационным, и к социальным инновациям.

Принципиально отличный от других подход к классификации инноваций был предложен чешским экономистом Ф. Валентой[7]. Он предложил различать инновации по интенсивности (глубине) инновационных изменений, что, по нашему мнению, задает модель зрелости инноваций.

Несомненно, позитивным фактом классификации является преемственность. Однако такой метод приобретет практическую значимость только при наличии измеримых критериев, как, например, в модели зрелости проектов (OPM3 – Organization Project Management Majority Model[8]) или модели делового совершенства EFQM[9] – Europian Foundation Quality Management.

Анализ существующих подходов к классификации показал их недостаточную практическую применимость, связанную с неточностью выбора основания классификации, отсутствием измеримых критериев, слабой связью с известными управленческими концепциями. Поэтому нами предлагается использовать системный подход к классификации инноваций.

Для классификации внешнего окружения будем использовать PEST анализ[10], ориентированный на исследование политических, экономических, социальных и технологических факторов. Мы используем расширенную версию анализа, STEEPLE, учитывающую законодательные, экологические и этические (культурные) факторы. Для классификации внутренней среды нам подойдет методология системного анализа, предложенная в 1987 г. Д. Россом[11]. Она

---

[6] Степаненко Д.М. Классификация инноваций и ее стандартизация // Инновации, 2004. №7. С. 77-79.

[7] Основы инновационного менеджмента: Теория и практика: Учеб. пособие /Под. ред. П.Н. Зовлина и др. М.: Экономика, 2007. 475 с.

[8] www.pmi.com

[9] www.efqm.com

[10] www.12manage.com

[11] www.idef.com

содержит следующие элементы: Input – вход; Output – выход; Control – управление; Mechanizm – ресурсы; Activity – деятельность.

1. Внешние (STEEPLE)
    1.1. Social – социальные
    1.2. Technological – технологические
    1.3. Economical – экономические
    1.4. Ecological – экологические
    1.5. Political – политические
    1.6. Low – юридические
    1.7. Ethical – этические (культурные) факторы
2. Внутренние (IDEF0)
    2.1. Вход (ресурсы, преобразующиеся в ходе деятельности)
        2.1.1. Информационные
        2.1.2. Материальные
    2.2. Деятельность
        2.2.1. По функциональным областям
            2.2.1.1. НИОКР
            2.2.1.2. Снабжение
            2.2.1.3. Сбыт
            2.2.1.4. Производство
            2.2.1.5. Финансы
            2.2.1.6. Персонал
        2.2.2. По типам процессов
            2.2.2.1. Основные (продуктовые)
            2.2.2.2. Вспомогательные (обеспечивающие)
            2.2.2.3. Управленческие
    2.3. Выход (Цели)
        2.3.1. Оперативные
        2.3.2. Тактические
        2.3.3. Стратегические
    2.4. Ресурсы (постепенно переносящие свою стоимость на результат)
        2.4.1. Материальные
        2.4.2. Нематериальные
        2.4.3. Трудовые
    2.5. Управление
        2.5.1. Тип управления
            2.5.1.1. Реактивное
            2.5.1.2. Проактивное
        2.5.2. Система управления (7S)
            2.5.2.1. Стратегия
            2.5.2.2. Система
            2.5.2.3. Структура
            2.5.2.4. Стиль управления
            2.5.2.5. Сотрудники
            2.5.2.6. Совместные ценности
            2.5.2.7. Совокупные компетенции

Предложенная нами классификация позволит систематизировать современные концепции менеджмента, связанные с организационными, управленческими и продуктовыми преобразованиями.

ИНФОРМАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ КАК ОСНОВА ЭКОНОМИКИ ФИРМЫ: ЭЛЕМЕНТЫ ОЦЕНКИ БИЗНЕСА

Мищенко Л. А.
ГГУ,г. Гомель

Информационный менеджмент как новая методология построения системы управления предприятием имеет фундаментальное значение и позволяет объединить документацию и информацию в общий информационный ресурс (ИР), а также с помощью информационных технологий (ИТ) построить эффективно действующую информационную инфраструктуру организации[1].

Тип и характер ИС предприятия зависит от вида деятельности предприятия, бизнес-процесса, характера и способов принятия управленческих решений, организационной структуры предприятия, корпоративной культуры и состава персонала.

Основные задачи ИС предприятия предлагается классифицировать следующим образом:

- поддержка процесса принятия решения путем предоставления нужной информации в нужное время в нужном месте;
- содействия оптимизации системы управления и повышению ее эффективности;
- создание информационной среды для осуществления управления организацией;
- создание новых методов ведения бизнеса;
- структурирование информации и др.

Как правило, в процессе обеспечения и использования ИР, белорусские предприятия постоянно сталкиваются то с их недостатком, то с избытком – *несбалансированностью*. Недостаточность ИР обычно проявляется на государственном, международном и отраслевом уровнях, особенно справедливо данное положение в отношении конкурентов. Избыток проявляется преимущественно на микроуровне: именно он является причиной принятия неверных управленческих решений, так как в огромных массивах ИР достаточно трудно четко выделить необходимую, но достаточную информацию, что, по нашему мнению, может быть связано с кадровой некомпетентностью.

Не смотря на то, что процесс совершенствования ИС предприятия непрерывно продолжается, на сегодняшний день ни одна ИС не может полностью обеспечить все потребности предприятия в информации. При этом актуальной является проблема оценки бизнес-проекта компании с помощью информационного менеджмента.

Метод отбора проектов на основе матрицы предварительной оценки бизнеса (МПОБ) принадлежит к классу «балльных моделей» и ставит целью быстро, силами малого числа аналитиков оценить перспективность большого числа деловых идей. Процесс расчета интегральной оценки привлекательности startup по качественным показателям на основе МПОБ можно изобразить при помощи блок-схемы (рисунок 1).

[1] Мищенко, Л. А. Предпосылки перехода от индустриальной к новой информационно-коммуникационной экономике // Науковий вісник ЧДІЕУ. № 1 (2). 2009. С. 187–197.

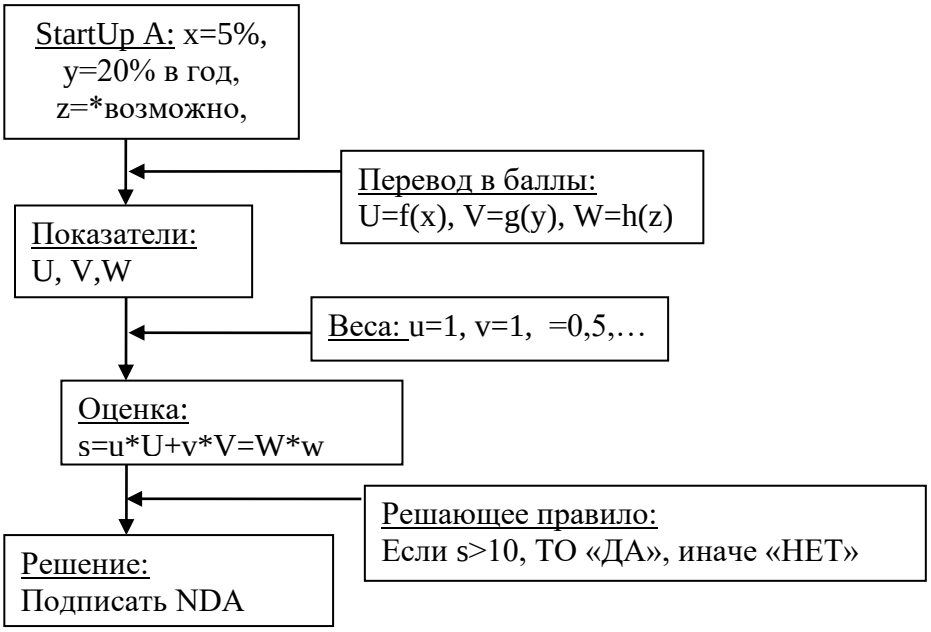


Рисунок 1 – Алгоритм предварительной оценки бизнес-проекта

Методика предварительной оценки бизнес-идеи требует расчета шести агрегированных показателей, каждый из которых является суммой 3–5 более простых (элементарных) показателей.

В таблице 1[2][3] перечислены агрегированные показатели, и для двух из них, – «привлекательности рынка» и «синергии бизнеса», – указаны все элементарные показатели. Элементарные показатели могут быть измерены, оценены или рассчитаны экспертом.

Информационный менеджер может использовать МПОБ в качестве одного из инструментов отбора проектов. Инструмент должен преобразовывать экспертные оценки таким образом, чтобы полученная интегральная оценка соответствовала предпочтениям менеджера, например, служила оценкой функции полезности информационного менеджера[4].

Информационный менеджмент касается всех функций управления современных организаций, а также связующих процессов коммуникации и принятия решений. Информационный менеджмент предполагает общую методологию работы с информацией в управленческих структурах, поэтому методология информационного менеджмента в полной мере применима и к оценке и управлению бизнес-процессами в организациях.

[2] Бабаскин, С. Я. Инновационный проект. Методы отбора и инструменты анализа рисков. М.: Дело АНХ, 2009. 240 с.

[3] Бабаскин, С. Я. Использование аппарата нечетких множеств при отборе бизнес-идей // Машиностроитель. №4. 2005. С. 36–43.

[4] Делицин Л. Л. Количественные модели распространения нововведений в сфере информационных и телекоммуникационных технологий. М. : МГУКИ, 2009. 107 с.

Таблица 1 – Матрица предварительной оценки бизнеса

№	Показатель		Диапазон изменений
1	Привлекательность рынка		-10..10
	1.1.	Рыночные перспективы	-2.2
	1.2.	Темпы прироста рынка	-2.2
	1.3.	Барьеры для вхождения на рынок	2.2
	1.4.	Уровень конкуренции	-2.2
	1.5.	Прибыльность сегмента рынка	-2.2
2	Выгоды пользователя		-10..10
3	Обоснованность идеи		-10..10
4	Синергия бизнеса		-8..8
	4.1.	Соответствие миссии компании	-2..2
	4.2.	Возможность использования существующей клиентской базы	-2..2
	4.3.	Достаточность знаний и опыта	-2.2
Достаточность ресурсов			-8..8
Охрана идеи			-6..6

КОНКУРЕНТНЫЕ СТРАТЕГИИ НА БАЗЕ ЗНАНИЙ

Молодчик М.А., к.э.н.
ПФ ГУ-ВШЭ, г.Пермь

В новой экономике изменяется парадигма стратегического управления. Концепция конкурентных сил уступает место концепции динамических способностей. В область приоритетных исследований попадают вопросы накопления активов, их воспроизводство и невозможность имитации и, как следствие изучение возможности получения на базе этих активов шумпетерианских рент. Знания, компетенции и другие нематериальные активы

составляют в рамках новой парадигмы основу конкурентной дифференциации[1]. Конкуренция товаров заменяется конкуренцией когнитивных стратегий: «выигрывают те предприятия, на чьей стороне лучшие разработчики стратегий создания, накопления и использования знаний и лучшие исполнители этих стратегий»[2].

В работе автор дает обзор существующих подходов к определению конкурентных стратегий на базе знаний и предлагает собственный вариант конкурентного поведения фирмы с учетом уровня развития знаний внешней и внутренней среды. Авторским является также и подход к определению уровня знания с использованием интеллектуального коэффициента добавленной стоимости.

Знание фирмы рассматривается, как объект стратегического управления с целью извлечения конкурентных преимуществ и определяется через «любую форму представления частей реального и предполагаемого мира на некотором носителе». Следует различать понятия «конкурентная стратегия на базе знаний» (knowledge strategy) и «стратегия управления знаниями» (strategy of knowledge management). Конкурентная стратегия на базе знаний - это стратегия, построенная вокруг интеллектуальных ресурсов и способностей фирмы. В первую очередь такая стратегия ориентируются «на понимание, какие знания и почему являются стратегическими», а также на разрывах и излишках в содержании этих стратегических знаний. В свою очередь стратегия управления знаниями определяет этапы и инфраструктуру управления знаниевыми активами и концентрируют «внимание на разрывах в процессах связанных со знаниями»[3]. Данные стратегии могут в значительной мере совпадать, если знание является ключевым ресурсом компании и речь идет о фирме, базирующейся на знаниях (knowledge-based firm).

Самый простой способ идентификации конкурентных стратегий на базе знаний – это использование классической модели Портера. Так стратегия «лидерство по издержкам» в терминах знаниевых активов интерпретируется как стратегия, позволяющая использовать эти активы с большей эффективностью. Стратегия «дифференциации» предполагает наоборот создание принципиально новых знаниевых активов, необходимых для новых продуктов или бизнес-проектов. «Фокусирование» на базе знаний означает специализацию компании на строго определенных активах.

Итальянские исследователи модифицировали матрицу Ансоффа и предложили собственную матрицу знаниевых стратегий в зависимости от сочетания технологических и прикладных знаний. Стратегия «консолидация» базируется на существующих знаниях фирмы и «старых» рынках, как следствие предполагает постоянное обновление знаний для обеспечения необходимого уровня обслуживания. «Экспансия» включает в себя применение новых технологий для удовлетворения специфических потребностей старых клиентов. Использование старой технологии для обслуживания новых клиентов обозначена как стратегия «Эксплуатация». Четвертый квадрант в матрице назван стратегией «исследование» и предполагает освоение радикально новых знаний,

[1] Тис Д.Дж. Получение экономической выгоды от знаний как активов: «новая экономика», рынки ноу-хау и нематериальные активы // РЖМ. 2004. №1. С.95-120

[2] Клейнер Г.Б. Стратегия предприятия. М.: Изд-во «Дело» АНХ, 2008

[3] Зак М.Х. Разработка знаниевой стратегии // Управление знаниями. СПб.: Изд-во «Высшая школа менеджмента», 2008. С. 162 - 188

затрагивающих как технологию производства продукта/услуги, так и сферу приложения этих знаний на новых рынках[4].

В свою очередь американский ученый Зак предлагает составлять стратегическую карту знаний организации относительно ее конкурентов. В своей работе он классифицирует знания как базовые (core), продвинутые (advanced) и новаторские (innovative), определяя затем разрывы и излишки знаний организации. Стратегии на базе знаний определяются им как «пользователь», «искатель» и «новатор». При этом Зак неоднократно подчеркивает динамичный характер конкурентной среды на базе знаний, говоря о том, что скорость научения фирмы часто не менее важна, чем уровень развития ее знаниевых активов[5].

В данной работе автор предлагает дополнить вышеописанные подходы определения конкурентных стратегий на базе знаний построением матрицы стратегий с учетом внешнего уровня знаний и внутреннего уровня знания фирмы (см.рис.).

Рисунок - Типология конкурентных стратегий на базе знаний

Если уровень знаний внешней среды определяется как высокий, и фирма отличается высоким развитием знаниевых компетенций, конкурентная стратегия будет реализовываться за счет создания синергетических сетевых альянсов. Примером такой стратегии может служить стратегия компании Cisco. Сочетание высокого внутреннего уровня знаний и низкого во внешней среде заставляет фирму прилагать все усилия для защиты от имитации и создания культуры потребления продуктов и услуг на базе знаний. Если уровень знаний фирмы высокий (выше среднеотраслевого), то без относительно уровня знаний конкурентов необходимо проводить стратегию «поиска новых рынков», а также обеспечивать превышение скорости саморазвития и обучения (научения) над существующими и потенциальными конкурентами. При высоком уровне развития знаний внешней среды, но недостаточном на уровне фирмы, автор определяет конкурентную стратегию как стратегию «комплементарных сетевых систем», что

[4] Scarco E., Bolisani E. Knowledge-Based Strategies for Knowledge Intensive Business Services: a Multiple Case-study of Computer Service Companies // Electronic Journal of Knowledge Management Volume 8. Issue 1. pp 151-160.

[5] Зак М.Х. Разработка знаниевой стратегии // Управление знаниями. СПб.: Изд-во «Высшая школа менеджмента», 2008. с. 162 - 188

позволит фирме реализовать и расширить свой интеллектуальный потенциал за счет сетевых эффектов со стороны спроса и предложения. Очевидно, что если уровень знаний в обоих случаях низкий, знания не будут являться основой конкурентных преимуществ компании.

Измерение уровня знаний для позиционирования фирмы относительно конкурентов и определения знаниевой стратегии автор предлагает проводить с помощью интеллектуального коэффициента добавленной стоимости (VAIC). Данный показатель основан на определении интегрального коэффициента отдачи от физического, человеческого и структурного капиталов. Первоначальная версия этого метода была разработана А.Пуликом в 2001 году. Автор адаптировал его для применения на данных российской бухгалтерской отчетности. Результаты апробации показывают превышение данного показателя для инновационно-активных предприятий над среднеотраслевыми значениями. Пилотный проект по анализу стратегий с учетом уровня знания на примере предприятий Пермского края показывает преобладание стратегии «защиты от имитации», а для экспортно-ориентированных предприятий были обнаружены ситуации применения стратегии «создания синергетических сетевых альянсов».

ВОЗМОЖНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ РЕИНЖИНИРИНГА АДМИНИСТРАТИВНЫХ ПРОЦЕССОВ В АКАДЕМИЧЕСКОМ СЕКТОРЕ НАУКИ

Морозов Е. В.
УрО РАН, г. Екатеринбург

Государственное управление осуществляется через государственное администрирование и имеет процессы, в основе которых лежат административные регламенты. Для того чтобы понять к каким процессам государственного управления можно применить метод реинжиниринга необходимо понять на какие базовые институты государственного администрирования опирается государственное управление, а это в свою очередь требует ориентирования в теории государственного администрирования, понимания ценностей государственного администрирования. Невозможно при этом анализе обойтись без основ, которые влияют на качество государственного управления: агентской проблемы и специфики применения различных институтов государственного администрирования к различным уровням власти. Схематично логика изложения возможностей применения GPR в академическом секторе науке отражена ниже (см. рисунок).

Опишем кратко некоторые из указанных ключевых моментов.

Деятельность государства имеет три содержательных сферы деятельности: политическую; правовую и социально-экономическую. Каждая из этих сфер имеет свои особенности. Форма осуществления этих трех содержательных сфер деятельности государства - организованная коллективная человеческая деятельность и управление ей. Эта операционная деятельность называется государственным администрированием и включает в себя ресурсное планирование, управление персоналом, организационный дизайн, управление проектами, программами и процессами и т.д.

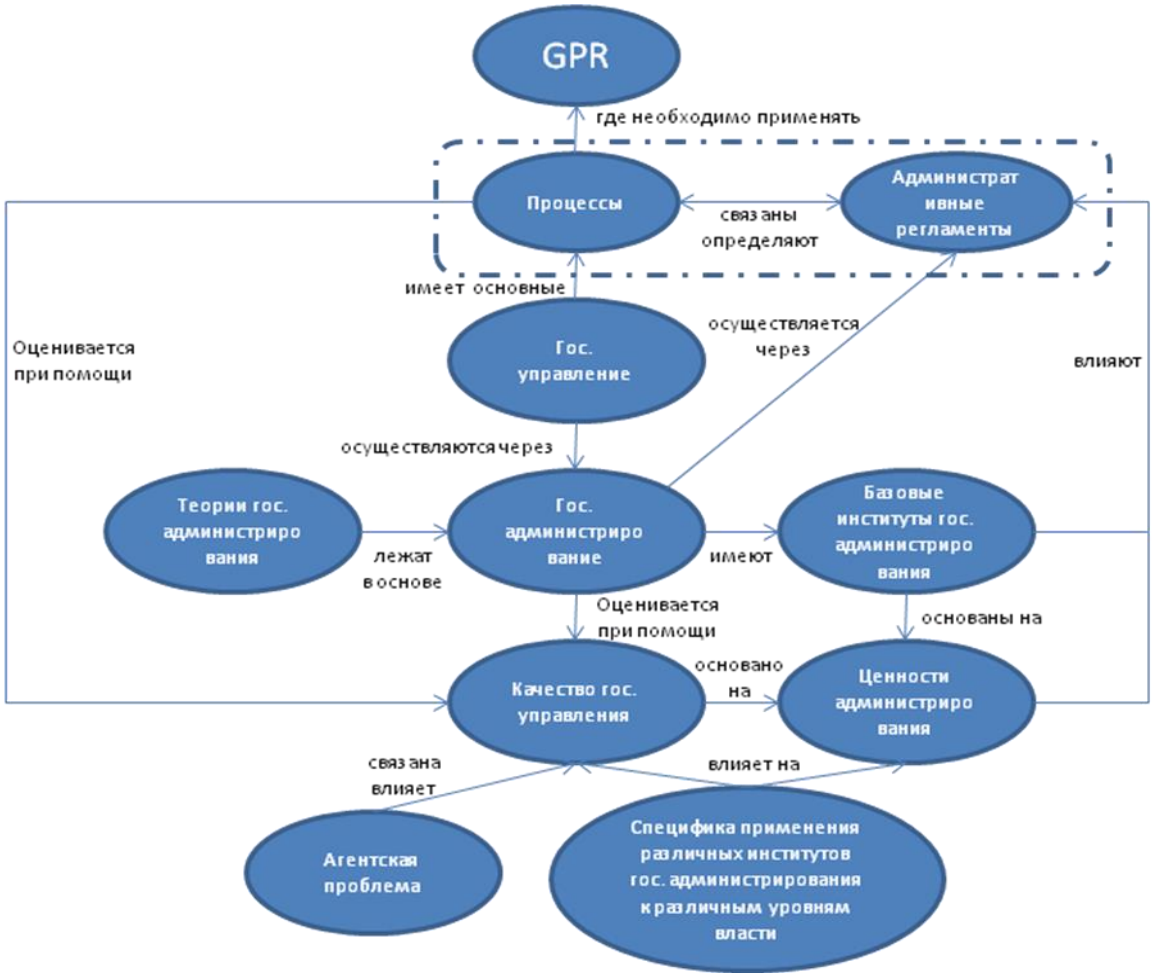


Рисунок - Логика изложения возможностей применения government process reengineering (GPR) в академическом секторе науке.

«Государственные академии наук» осуществляют государственное администрирование во всех трех сферах деятельности в академическом секторе науки.

К институтам государственного администрирования относятся[1]: государственный (нефинансовый) учет, раскрытие информации государства для граждан, внутренний и внешний информационный контроль, независимый аудит информационных систем, инструменты государственного управления, управление административными процессами, проектами и программами, управление административным персоналом.

Любая теория государственного управления предполагает наличие системы качества. В России на данный момент не существует комплексной системы показателей, по которым можно было бы оценивать качество государственного управления, но имеются системы показателей для оценки той или иной сферы государственного управления. Одним из примеров может служить система показателей для оценки качества финансового менеджмента[2]. Данная методика

[1] http://www.elrussia.ru/54150 Электронная Россия, Материалы по ФЦП "Электронная Россия", Административная реформа и создание "электронного государства".

[2] Приказ Минфина РФ от 13.04.2009 N 34н "Об организации проведения мониторинга качества финансового менеджмента, осуществляемого главными администраторами средств федерального бюджета"

позволяет оценить качество работы главных распорядителей бюджетных средств и служит основой для мониторинга управления финансами в стране.

Универсальными ценностями администрирования являются подотчетность и прозрачность. Остальные ценности государственного управления (эффективность, результативность и оперативность) могут входить с ними в противоречие.

В базовые институты государственного администрирования интегрированы инструменты государственного управления, позволяющие оценивать работу тех или иных ведомств с точки зрения качества реализации порученных им функций государства. Все участники бюджетного процесса в соответствии с приказом Министерства финансов Российской Федерации от 13 ноября 2008 г. № 128н «Об утверждении инструкции о порядке составления и представления годовой, квартальной и месячной отчетности об исполнении бюджетов бюджетной системы Российской Федерации» заполняют (при сдаче годового бухгалтерского отчета) форму «Сведения о результатах деятельности»[3]). Информация в этой форме должна содержать обобщенные за отчетный период данные по показателям результативности деятельности субъекта бюджетной отчетности, в разрезе плановых и фактических показателей в натуральном и стоимостном выражении. Таким образом, обобщенно для федеральных агентств это должны быть в первую очередь различные количественные и стоимостные показатели отражающие состояние социальной и промышленной политики. Для федеральных служб и федеральных министерств это должны быть в первую очередь показатели характеризующие исполнение регламентов и управление персоналом. В силу того, что учреждения академического сектора науки не является ни федеральной службой, ни федеральным агентством, ни министерством необходимо учитывать как показатели характеризующие исполнение регламентов и управление персоналом, так и количественные и стоимостные показатели отражающие выполнение фундаментальных исследований.

Объектом анализа при GPR являются основные процессы, которые непосредственным образом связаны с административными регламентами.

Модели процессов создают стандарты услуг и нормативы обслуживания клиентов. Регламент выполнения процесса предписывает, что конкретно требуется от каждого сотрудника или ведомства, с очень жесткими сроками и в увязке с другими исполнителями. Отсутствие регламентов является причиной неформализованности процессов.

Выделим некоторые процессы государственного управления (в которых задействован академический сектор науки) при моделировании которых целесообразно применить бизнес-инжиниринг: выработка государственной политики; принятие нормативных правовых актов; разработка целевых программ; осуществление действий по контролю и надзору за исполнением установленных нормативными правовыми актами общеобязательных правил поведения; закупки для государственных нужд; определение права на выплату платежей из бюджета и обеспечение такой выплаты; осуществление полномочий собственника в отношении федерального имущества; организация оказания бюджетных услуг[4].

Сделаем несколько выводов:

---

[3] Код формы по ОКУД 0503162

[4]Некоторые процессы государственного управления при моделировании которых целесообразно применять бизнес-инжиниринг (http://www.aneq.ru/ Статья «Применение бизнес-инжиниринга к задачам государственного управления»).

1. GPR имеет большой потенциал применения в академическом секторе науки, но в силу слабого использования регламентов деятельности и как следствие неформализованности основных процессов требует проведения большого комплекса предварительных работ.
2. Применение GPR позволит унифицировать программное обеспечение, повысит «прозрачность» процессов, персонифицирует ответственность.
3. Использование различных «метрик» для оценки деятельности академического сектора науки, как с позиции ведомства (упор на выполнение регламентов и управление персоналом), так с позиции федеральной службы или агентства (упор на количественно-стоимостные показатели основной деятельности) создаст сбалансированную систему показателей для оценки деятельности академического сектора науки.

АНАЛИЗ ПРЕДПРИЯТИЙ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ПОТЕНЦИАЛОВ

Мустаев И.З., д.э.н.
УГАТУ, г.Уфа

Современная теория экономического анализа деятельности предприятия обладает внутренней логикой, которая, тем не менее, на практике часто приводит к неверным результатам. При этом не удается выявить корректную динамическую модель и, как следствие, точно прогнозировать на значимых отрезках времени. Изменение информационной базы анализа – исходных бухгалтерских и финансовых данных их тенденциями – не снимает проблему. Большой объем проанализированной информации для предприятий различных форм собственности (ОАО, ООО, ГУП, МУП) подтверждает указанный вывод применительно и к их подразделениям. Проблему удается решить при изменении существующей парадигмы анализа – в рамках развиваемого автором системно – структурного подхода к анализу экономических объектов [1].

На рисунке 1 приведена типичная картинка изменения показателей деятельности одного из предприятий в течение ряда лет. Типичность − в отсутствии четко выраженной зависимости выручки и прибыли от активов, обязательств и других важных, с позиции современных подходов, параметров. Значения эффективности (фондоотдачи, рентабельности и т.п.), определяемые через отношения величин выручки и соответствующих показателей, меняются в диапазонах, размеры которых позволяют трактовать деятельность равновероятно и как успешную и как неуспешную.

Рисунок 2 иллюстрирует результаты стандартного анализа эффективности отдельных подразделений в течение ряда лет. Необходимо отметить два обстоятельства: первое – значительное различие в значениях эффективности подразделений одной технологической цепочки (в разы), что, по экспертным оценкам, маловероятно. Второе – также маловероятное, случайное и значительное изменение расчетной эффективности одного подразделения в течение коротких промежутков времени.

[1] Мустаев И.З. Экономико-математические основы управления конкурентоспособностью экономических объектов. Дисс. на соиск. учен. степ. докт. эконом. наук. Ижевск, 2006г.

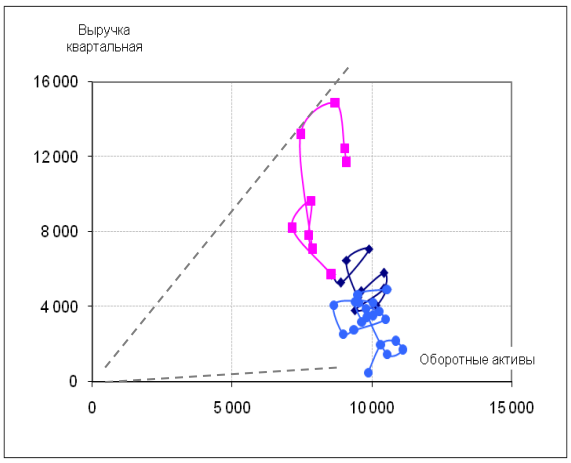


Рисунок 1 - Изменение выручки и активов предприятия

Исходная посылка развиваемого подхода заключается в том, что текущее состояние предприятия определяется накопленными потенциалами [2]. Величина потенциала определяется динамикой формирования актива и увязывается с функциональной структурой предприятия.

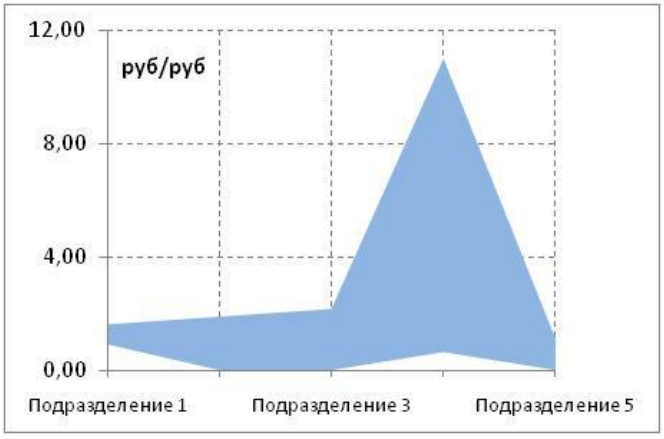


Рисунок 2 - Эффективность подразделений по стандартной методологии

Динамическая модель идентифицируется с высокой степенью точности и обладает хорошими прогностическими и управленческими качествами. Сказанное иллюстрируется на рисунке 3.

[2] Гизатуллин Х.Н., Мустаев И.З., Фатхуллина Л.З. Инновационные модели финансового менеджмента предприятий. УрО РАН, ин-т. экономики. М.: ЗАО «НПО «Издательство «Экономика», 2009. 126с.

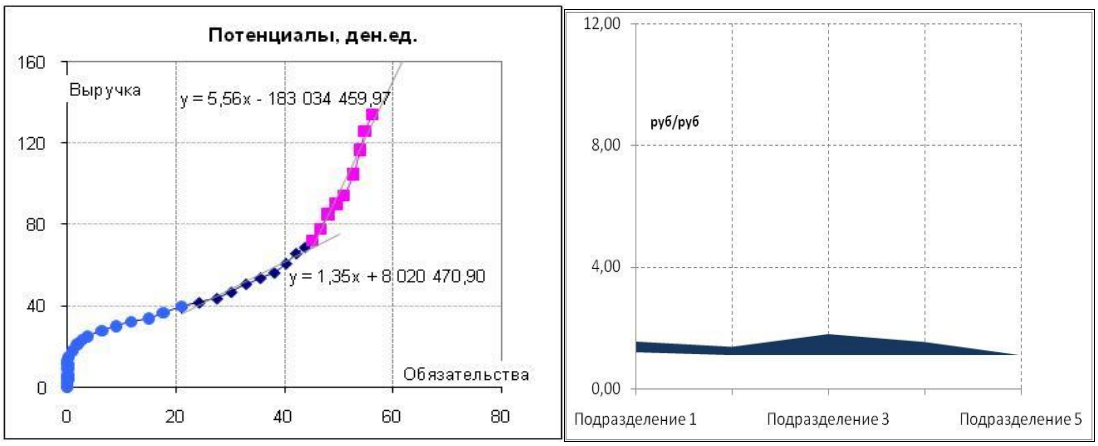


Рисунок 3 - Изменение потенциалов предприятия и оценка действительной эффективности подразделений

Важным преимуществом является то, что дополнительно удается численно оценить конкурентоспособность экономического объекта – в конкретном случае предприятия – при конкретных условиях окружающей внешней среды.

ВЛИЯНИЕ СПЕЦИФИЧНОСТИ АКТИВОВ НА УРОВЕНЬ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК РОССИЙСКИХ КОРПОРАЦИЙ

Николаева Е.В. , к.э.н.
ЧелГУ, г.Челябинск

Издержки, возникающие между экономическими агентами в процессе осуществления трансакций, принимают большое значение в современной корпорации. Связано это во-первых с их увеличивающимися размерами, а во-вторых с невозможностью оценки величины этих затрат, зачастую относимых на финансовые результаты деятельности корпорации. Кроме того, в литературе недостаточно изучено влияние различных факторов, оказываемое на уровень трансакционных издержек. Одним из первых вопросу влияния специфичности активов на трансакционные издержки уделил внимание О. Уильямсон в своей работе «Экономические институты капитализма». Высокая степень специфичности всех перечисленных видов активов, как правило, служит причиной роста трансакционных издержек корпорации.

Под трансакционными издержками автор предлагает понимать не только затраты ресурсов, связанные с обменом экономическими благами, но и затраты, связанные с необходимостью институционального обеспечения процессов производства и обращения товаров и услуг корпорации. При оценке трансакционных издержек предлагается определять уровень трансакционных затрат корпорации, а не их абсолютную величину, так как это позволит значительно снизить издержки на измерение.

Специфическими ресурсами считают ресурсы, альтернативные издержки использования которых, меньше дохода, приносимого ими при наилучшем из возможных альтернативных способов использования. Важнейшим определяющим фактором специфичности ресурсов являются условия, в которых данный ресурс

используется. Таким образом, один и тот же ресурс может быть специфическим для одной корпорации и не являться таковым для другой.

В неоинституциональной экономической теории выделяют шесть видов специфических ресурсов:

1. Пространственно специфические активы. Специфичность актива обусловлена его иммобильностью, что предполагает значительные издержки на размещение актива и смену его местонахождения.

2. Физические специфические активы. Специфичность актива обусловлена не его месторасположением, а качественными характеристиками, возможностью использовать в комбинации с другими активами.

3. Специфические инвестиции (или инвестиции в специфические активы) – это увеличение запаса капитала, обусловленное соответственными инвестициями другого агента.

4. Специфические человеческие активы как результат накопленного уникального опыта или полученных знаний.

5. Репутация как специфический актив.

6. Временная специфичность.

Вопрос о влиянии специфичности активов на уровень трансакционных издержек корпорации приводит к необходимости оценки специфичности активов. В процессе исследования автором было обнаружено, что не существует единой универсальной методики оценки. Это определило необходимость анализа существующих методик и разработки на основе них авторской методики оценки специфичности активов.

Оценку степени специфичности активов автором предлагается проводить по следующим направлениям:

- специфичность человеческого капитала;
- специфичность физических активов;
- специфичность нематериальных активов (репутации).

Специфичность человеческого капитала отождествляют с наличием фирменно-специфического опыта у сотрудников, что проявляется в долговременной приверженности работников своим фирмам. В этой связи интересен анализ динамики и взаимосвязи показателей уровня заработной платы и продолжительности пребывания работников в одной должности.

Высокая степень специфичности физического капитала определяется доминированием прав собственности на активы по сравнению с заключенными договорами аренды. Специфичность основного капитала можно измерить посредством анализа контрактных отношений между корпорациями, являющимися звеньями одной технологической цепи.

Оценку специфичности нематериальных активов можно произвести с использованием анализа баланса корпорации, а также методов оценки величины нематериального капитала корпорации (например, метода избыточных прибылей).

В эмпирических исследованиях зачастую используется метод экспертных оценок, в соответствии с которым, каждый ресурс может быть ранжирован по шкале с произвольно выбранной точкой отсчета (Monteverde K., Teece D.C.).

Другой вариант определения степени специфичности ресурса основан на его определении:

$$k = \frac{Y_e - C}{Y_e} \times 100\%$$

Где *k* – степень специфичности ресурса,

Ye – ожидаемый доход при наилучшем варианте его использования,

C – альтернативные издержки использования ресурса.

В условиях неопределенности альтернативные издержки и доход – математические ожидания. В соответствии с этим способом определения специфичности ресурса, она может изменяться от 0 до 100. Тогда для совершенно специфического, или идиосинкразического, ресурса *k* = 100.

В процессе оценки степени специфичности активов определяются конкретные характеристики ресурсного потенциала, обеспечивающего эффективность кооперации. Для этих целей предлагается использовать показатели, позволяющие оценить степень подверженности фирмы риску оппортунистического давления со стороны контрагентов:

− *коэффициент специфичности активов*, отражающий совокупную долю, занимаемую специфическими активами в общем объеме активов предприятия;

− *коэффициент доходности специфических активов*, позволяющий определить долю общего дохода фирмы, которая приходится на продукцию, произведенную с использованием специфических активов.

Дополнительным источником информации для анализа предпочтительности вертикальной интеграции дезинтегрированному производству должно послужить сопоставление показателей специфичности активов с существующей в отрасли степенью неопределенности в трансакциях и их частотой. Стимулы к интеграции будут увеличиваться по мере возрастания неопределенности и частоты трансакций даже при условии умеренной степени специфичности активов.

Чем менее специфическим является ресурс, тем сравнительно дешевле использовать ценовой механизм, опираясь на контрактный механизм в форме конкуренции. Это связано с тем, что экономическим агентам нет необходимости специально предпринимать каких-либо мер предосторожности с тем, чтобы обезопасить себя, поскольку нарушитель будет тут же наказан. Однако по мере роста степени специфичности ресурса разница в трансакционных издержках в фирме и на рынке уменьшается.

Таким образом, использование корпорацией высокоспецифичных активов приводит к возникновению повышенного риска оппортунистического поведения со стороны контрагентов, в результате чего увеличивается уровень трансакционных издержек корпорации. С другой стороны, вступление корпорации в долгосрочные объединения (например, вертикальная интеграция) с контрагентом позволяет минимизировать этот риск и снизить трансакционные издержки.

МОДЕЛИРОВАНИЕ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК ПРИРАЩЕНИЯ ЗНАНИЙ АКАДЕМИЧЕСКОГО ИНСТИТУТА

Орлова Н.В.
ИЭ УрО РАН, г. Екатеринбург

Основной деятельностью научных организаций является, согласно их уставам, проведение фундаментальных и прикладных исследований, цель которых – получение нового научного знания или *приращение знаний*.

Продуктом научной деятельности является знание в двух его различающихся формах – явное и неявное. Целью предлагаемой ниже системы показателей

приращения знаний является *измерение* количества неявного и явного знания, сгенерированного научным коллективом за отчетный период.

Классификация показателей приращения знаний академического института представлена на рис. 1. В основу классификации этих показателей был положен признак формализации знания.

Рисунок 1 - Классификация показателей приращения знаний академического института

Таким образом, к показателям *явных знаний* были отнесены: количество опубликованных монографий и статей в научных журналах, отдельно в российских и зарубежных, а также количество патентов (отдельно количество полученных патентов и количество поданных заявок). Предполагается, что таким образом общественности представляются уже оформленные, формализованные научные идеи, прикладные технологии, и т.д. К показателям *неявных знаний* были отнесены доклады на конференциях (российских и зарубежных) и количество опубликованных тезисов (российских и зарубежных конференций). Предполагается, что на научных симпозиумах и конференциях выносятся на обсуждение те идеи, которые еще окончательно не сформировались и нуждаются в доработке, и поэтому относятся к неявному знанию.

Помимо фундаментальных и прикладных исследований выделяется ряд других направлений деятельности научной организации, косвенно относящихся к ее основной деятельности, т.е. являющихся вспомогательными или обслуживающими по отношению к основной деятельности. К ним относятся: издательская деятельность, рекламно-выставочная деятельность, проведение научных конференций и участие в научных конференциях, международные научные связи, взаимодействие с высшей школой, связи с общественностью и др.

Согласно теории трансакционных издержек, основная деятельность какой-либо организации считается производственной, или *трансформационной*, т.е. связана с трансформацией ресурсов в продукт, и ее сопровождают *трансформационные издержки*. Поскольку в нашем случае продуктом является новое знание, то указанные издержки будут трансформационными издержками приращения знаний. Что касается вышеперечисленных вспомогательных (обслуживающих) видов деятельности, то они считаются трансакционными, и сопровождающие их издержки будут называться трансакционными издержками приращения знаний.

Исходя из сущности процесса приращения знаний, трансакционные издержки приращения знаний можно определить как издержки формирования и поддержания экономических институтов, обеспечивающих приращение знаний.

Существует множество подходов к классификации трансакционных издержек, в основу которых положены различные классификационные признаки: в соответствии с порождающей их проблемой[1]; по отношению к контрактному процессу[2]; по видам деятельности, порождающим соответствующие издержки[3]; в зависимости от сферы возникновения[4].

Недостатком вышеуказанных классификаций является то, что они не учитывает специфику научных организаций и, в частности, особенности процесса приращения новых знаний. В связи с этим автором предложена классификация трансакционных издержек приращения знаний, приспособленная для микроэкономических исследований в научных организациях.

Трансакционные издержки приращения знаний предлагается классифицировать в соответствии с *функциями,* выделяемыми в процессе приращения знаний. В процессе приращения знаний выделяют три функции: накопления информации, формализации знания и распространения знания как готового продукта научной деятельности. Таким образом, трансакционные издержки делятся на три группы: поиска и накопления информации, формализации знания и распространения знаний, как указано на рисунке. *Классификационным признаком* в данном случае является функция процесса приращения знаний, которая порождает те или иные трансакционные издержки (рис. 2).

С функцией поиска и накопления информации будут связаны расходы на доступ к источникам информации: приобретение баз данных и программного обеспечения, подписка на периодическую печать, доступ в интернет, приобретение книг для библиотеки и др.

На этапе формализации знания преобладают расходы, связанные с коммуникацией научного сообщества, например, на участие и проведение конференций, симпозиумов и т.п.

В процессе распространения нового знания трансакционные издержки связаны с продвижением интеллектуального продукта на рынок: издательские расходы, плата за регистрацию патента, расходы по участию в выставках и др.

---

[1] Милгром П., Робертс Дж. Экономика, организация и менеджмент: в 2 т. Т. 1. СПб.: Экономическая школа, 1999. С. 63.

[2] Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.А., Юдкевич М.М. Курс институциональной экономики. М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2006. С. 209.

[3] Эггертсон Т. Экономическое поведение и институты. М.: Дело, 2001.

[4] Фуруботн Э.Е., Рихтер Р. Институты и экономическая теория. СПб.: Издательский дом СПбГУ, 2005. С. 58.

Рисунок 2 - Функциональная классификация трансакционных издержек приращения новых знаний

Основным достоинством предложенной классификации является возможность группировать, оценивать и анализировать статьи трансакционных издержек научной организации в соответствии с функциями производственного процесса по приращению знаний.

Теоретическая значимость данной классификации заключается в том, что сделан еще один шаг в изучении такой экономической категории, как трансакционные издержки приращения знаний.

Практическая значимость заключается в попытке рационализировать деятельность по анализу трансакционных издержек приращения знаний в научной организации (академическом институте).

ВЕРА В ДОБРОЖЕЛАТЕЛЬНОСТЬ КАК ФАКТОР СУБЪЕКТИВНОГО ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ СОТРУДНИКОВ ФИРМЫ

Павлов Н.В.
Щербинин М.М., к. э. н.
НТИ УГТУ-УПИ, г.Нижний Тагил

Описание сущности психологических категорий с целью развития институциональных теорий позволяет делать радикально новые выводы, как в форме развития современных теорий институционализма, так и в виде практических рекомендаций сотрудникам фирмы для повышения её эффективности и достижения успеха. Формулировка таких выводов особенно

актуальна для передовых концепций: миниэкономики знаний, психосоциальной теории и ряда других.

Одной из популярных на сегодняшний день категорий является доверие.

Согласно «Энциклопедическому словарю Брокгауза и Эфрона» доверие это «психическое состояние, в силу которого мы полагаемся на какое-либо мнение, кажущееся нам авторитетным, и потому отказываемся от самостоятельного исследования вопроса, могущего быть нами исследованным»[1].

Так Брокгауз и Эфрон определяют источник доверия, как субъект, обладающий некоторым уровнем власти. А, значит, и лидерства, если речь идёт об отдельном индивиде.

Е.В. Попов и М.В. Власов в работе «Институты миниэкономики знаний» утверждают, что «...Самым главным элементом, по мнению исследователей, объединяющим прочные связи и распространение знаний, служит доверие. По полученным ими данным, существуют два вида доверия, играющих ключевую роль в процессе обмена знаниями: вера в доброжелательность и вера в компетентность. Когда говорят о доверии, речь идёт о вере в доброжелательность, то есть человек намеренно не нанесёт никому вреда, даже если у него будет такая возможность»[2].

Высокой оценки здесь заслуживает подразделение категории доверия на два элемента: доброжелательность и компетентность, для каждого из которых авторы предполагают наличие отдельного миниэкономического института. Отметим здесь, что институт доверия к компетентности напрямую способствует карьерному росту. Не вызывает никаких сомнений, что фирмы напрямую заинтересованы в делегировании власти наиболее компетентным индивидам.

Однако, экономический смысл веры в доброжелательность, как элемента доверия, остаётся под вопросом. Чтобы более полно раскрыть его, проанализируем определение доброжелательности.

Согласно словарю Т.Ф. Ефремовой доброжелательный человек – это «...проявляющий дружеское расположение, участие к окружающим»[3].

Другие словари по общественным наукам[4] указывают в рамках доброжелательности следующие черты характера:

- «открытость и готовность поделиться и духовным, и материальным»;
- «способность отдавать лучшую частичку себя другим»;
- «постоянное позитивное отношение к окружающему миру»;
- «талант искреннего, душевного общения с людьми вне зависимости от их взглядов и убеждений»;
- «свойство сильного и благородного человека».

Сущность предоставленных определений предполагает сильного, оптимистичного, искреннего индивида, с объективным отношением к окружающим его людям. Это именно те качества, которые, согласно ряду первоисточников[5][6], образуют лидерскую харизму.

Кроме этого, судя из определений, доброжелательность предполагает готовность не только принимать, но и отдавать новые знания. По этому поводу

---

[1] «Энциклопедический словарь Брокгауза и Ефрона». М.: «Терра», 1992.
[2] Попов Е.В., Власов М.В.: «Институты миниэкономики знаний». М.: «Academia», 2009. 288 с.
[3] Ефремова Т.Ф.: «Новый словарь русского языка». Толково-словообразовательный. Т.1. М.: «Дрофа», «Русский язык», 2000. 1068 с.
[4] Ушаков Д.Н.: «Толковый словарь русского языка». М.: «Альфа Пресс». 2005. 1216 с.
[5] Р. Кох, Ф. Робин, Дж. Юделовиц: «Лидерство». М.: «Эксмо-Пресс», 2007. 176 с.
[6] Альберт М., Мескон М.Х., Хедоури Ф.: «Основы менеджмента». М.: Вильямс, 2007. 672 с.

Е.В. Попов и М.В. Власов указывают: «Наиболее эффективным способом распространения информации и приобретённых знаний является систематический обмен ими в компании. Но реализовать такой обмен непросто. Во многих случаях сотрудники не хотят делиться имеющимися знаниями, боясь утратить своё конкурентное преимущество, влияние»[7].

Чтобы определить специфику института веры в доброжелательность, раскроем индивидуальную логику при делегировании новых знаний (ценной информации, секретных или личных сведений, инновационных проектах) сотрудникам фирмы со стороны отдельно взятого сотрудника.

Делегируя новые знания коллегам, сотрудник фирмы в перспективе рассматривает для себя выгоду в форме улучшения отношений, иначе – установления доверия, благодаря которой его собственный авторитет повысится, что позволит:

1. Претендовать на более высокую премию;
2. Минимизировать вероятность увольнения в случае сокращения;
3. Претендовать на более быстрое повышение по службе;
4. Принимать равноценное участие в распределении равноценных знаний, сведений, в равноценных инновационных проектах;
5. Делегировать часть собственной работы на менее авторитетных сотрудников;
6. Развивать межличностные отношения с другими сотрудниками;
7. Иные претензии сотрудника.

Таким образом, повышая доверие к себе, любой сотрудник, так или иначе, преследует реальные выгоды.

Как это ни странно, но именно создание таких выгод в пределах фирмы стимулирует развитие института доверия. С одной стороны это справедливо. С другой стороны – менеджер не вправе высказывать недоверие сотруднику, не имеющему никакой репутации, то есть, изначально, новички имеют право на предельно высокое доверие.

Так, получается, что доверие в рамках фирмы должно поощряться только в том случае, когда оно оправданное:

1. Сотрудник в условиях риска добыл и предоставил важные сведения, ценные для достижения тактической или стратегической цели предприятия;
2. Сотрудник делегировал участие в инновационном проекте своим коллегам, при этом проект оказался выгодным и перспективным;
3. Сотрудник приносит дополнительную пользу предприятию, которая не оплачивается материально;
4. Сотрудник имеет возможность перейти в другую фирму на более выгодных условиях, но остаётся предан текущей;
5. Иные формы оправдания доверия.

Следует понимать, что в рамках установления доверия возможен высокий уровень оппортунизма со стороны сотрудников. Так, например, сотрудник может только показывать, что его переманивает конкурентная фирма, то есть осознанно повышать свою ценность взамен на авторитет. Поэтому в идеале, все факторы доверия, которые не приносят реальную пользу фирме оцениваться не должны.

Однако психосоциальная теория при этом указывает, что в группе в целом, как и в любой иной социально-экономической системе, при повышении социального статуса одного индивида, все другие неизменно его теряют.

Так любой успех сотрудника, не обладающего доверием хотя бы одного другого сотрудника, изначально будет оцениваться предвзято. То есть, как минимум один сотрудник не признает в полной мере достигнутый успех. Может

[7] Попов Е.В., Власов М.В.: «Институты миниэкономики знаний». М.: «Academia», 2009. 288 с.

быть, при этом, ориентируясь на индивидуальное мнение, успех не будет признан и некоторыми другими сотрудниками (рис. 1).

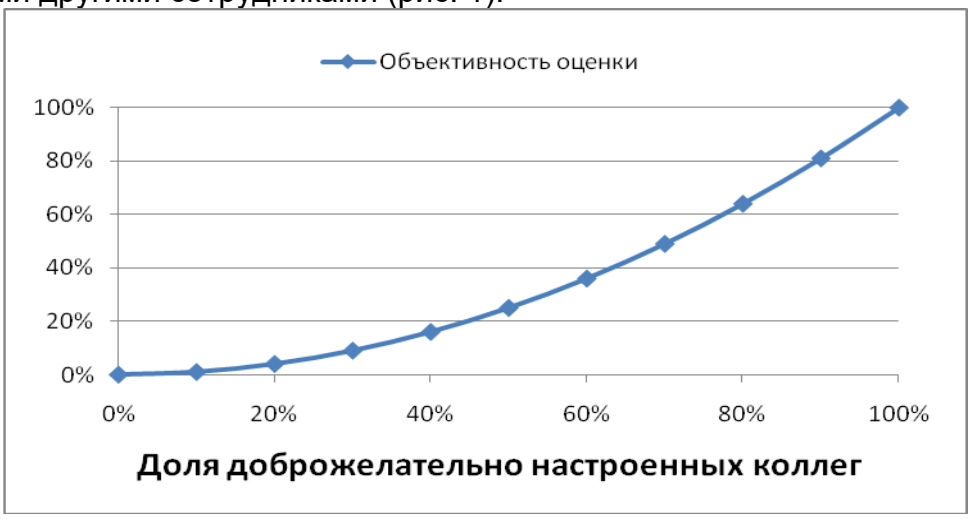


Рисунок 1 - Субъективизм в пределах института доверия

Тем не менее, очевидно, в случае, когда слишком многие сотрудники начинают видеть, как большинство поддерживают успех отдельного сотрудника, они поступают точно так же. То есть, в случае высокой доли текущего доверия для сотрудника наступает эффект переоценки его достижений (условно максимальная переоценка взята за 200%; этот эффект относится и к вере в компетентность) (рис. 2):

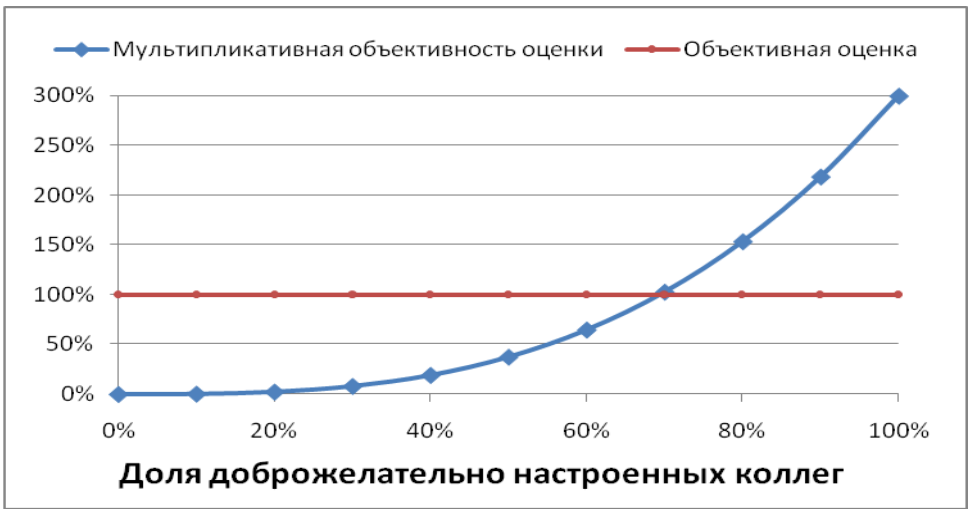


Рисунок 2 - Мультипликативный субъективизм в пределах института доверия

Как результат, институт доверия, как источник карьерного роста и лидерства, не является объективным. Он завышает заслуги тех, кто обладает признанием большинства других сотрудников и занижает заслуги тех, кто таковым не обладает.

ЭВОЛЮЦИЯ ТЕОРИИ ФИРМЫ

Панченко Н. П.
ДВГУ, г.Владивосток

В науке выделяют три основные теоретические парадигмы, определяющие подходы исследователей к экономическому анализу на всех уровнях экономики: концепция неоклассики, концепция институциональной экономики и эволюционная концепция. Все они относительно одинаково жизнеспособны.

В последние годы заметен синтез этих трех подходов, обусловленный главным образом признанием всех трех факторов (личного интереса, институционального влияния и эволюционной составляющей) значимыми аргументами при объяснении действий экономических агентов и протекания экономических процессов. Можно полагать, что развитие системной парадигмы, связываемой с именем Я. Корнаи, приведет к интеграции неоклассической, институциональной и эволюционной концепций. Данная парадигма стремится к многостороннему рассмотрению социально-экономических образований как комплексов, носящих черты технологических, экономических, социальных, институциональных, биологических и иных систем. Главным объектом рассмотрения здесь служат социально-экономические системы, а предметом – их развитие, основанное на взаимодействии внутренних подсистем и влиянии внешних систем и сред[1].

Институциональная экономическая теория зародилась в начале XX-го века. После Второй мировой войны развитие этой теории несколько замедлилось, однако в последние два десятилетия многие учёные обращают своё внимание именно на исследование институциональной экономики. Кроме того, в последние годы экономическая теория мэйнстрима проявляет большой интерес к институтам. Возобновление интереса к теории институтов выдвинуло на передний план фундаментальные вопросы о природе фирмы.

Согласно ортодоксальной неоклассической концепции капиталистического предприятия, управляемого его собственником, основная задача фирмы — максимизация прибыли, которая решается в условиях заданных рыночных и технологических параметров. С точки зрения данной теории очевидно, что либо ценность предельного продукта каждого фактора должна быть приравнена к его цене, либо, что равносильно, предельные издержки объёма выпуска должны быть приравнены к преобладающей цене продукта. Фирма рассматривается как технологическая зависимость, а институциональное устройство и внутренняя организация фирмы либо вообще не принимаются во внимание, либо учитываются слабо. Таким образом, с точки зрения новой институциональной экономической теории неоклассическая модель фирмы неубедительна[2].

Прежде чем перейти к рассмотрению процесса эволюции теории фирмы, мы попытаемся определить понятие «организация», а затем, сузив это понятие, рассмотрим разнообразные подходы к определению понятия «фирма».

А. Маршалл, которого наряду с Л. Вальрасом считают основателем микроэкономики, в «Принципах экономической теории» поставил понятие организации в центр своей теоретической концепции. Организацию он отнёс к факторам производства, однако понятие организации у Маршалла можно

[1] Клейнер Г. Б. Эволюция институциональных систем М.: Наука, 2004. С. 5–6.
[2] Фуруботн Э. Г., Р. Рихтер Институты и экономическая теория. Достижения новой институциональной экономической теории. СПб.: Издательский Дом СПБГУ, 2005. С. 404.

толковать неоднозначно, так как он употребляет его на трёх различных уровнях: общий смысл понятия «организация», «индустриальная организация», «деловая организация». К. Менар обозначает два подхода при рассмотрении организаций: интеграционный подход и подход по принципу дополнительности[3].

Р. Х. Гибадулин и И. М. Марданова изучили определения фирмы в экономической науке более чем за столетний отрезок времени и выделили следующие три этапа эволюции понятия «фирма». В основе отличий этих определений лежат понятия «дополнение» и «замещение» рынка. Классическая и неоклассическая теория утверждает, что фирма дополняет рынок; неоинституциональная экономическая теория подчеркивает, что фирма замещает рынок; современная институциональная экономическая теория делает акцент на том, что фирма дополняет и замещает рынок[4].

Итак, фирма – это сложное самостоятельно хозяйствующее институциональное образование, в основе которого лежит имплицитный (связанный отношениями) контракт между действующими в своих интересах внутренними агентами по поводу интерспецифических ресурсов.

В экономической теории вопрос об основных функциях фирмы относится к числу дискуссионных. В рамках разных теорий выделяют разные основные функции фирмы, что позволяет говорить о полифункциональности фирмы.

Неоклассическая теория выделяет следующие функции: производственную, ценообразовательную, спросовую (спрос на ресурсы, технологии и способы реализации производства), маркетингово-реализационную. Институциональная теория делает акцент на контрактной функции, а в эволюционной теории подчеркивают функцию выбора решений.

С точки зрения эмпирического подхода фирма выполняет функцию эффективного производства продукции («точка зрения потребителя») и приносит доход собственнику, акционеру или инвестору («точка зрения собственника»)[5].

Кроме того, выделяют институциональную, социальную, финансовую, экологическую, инновационную, эволюционную, конкурентную (рыночную) функции современной фирмы.

---

[3] Менар К. Экономика организаций: пер. с франц. М.: ИНФРА-М, 1996. С. 19–20.

[4] Гибадулин Р. Х. Экономическая теория фирмы предпринимательского типа: генезис и тузаурус // Вестник Челябинского государственного университета. 2009. № 9 (147). Экономика. Вып. 20. С. 97–98.

[5] Нуреев Р. Институциональные аспекты рыночного хозяйства // Вопросы экономики. 1996. № 5. С. 115–147.

Сформулировав понятие фирмы и выделив ее основные функции, перейдем к рассмотрению процесса становления теории фирмы. Первый шаг в становлении теории фирмы как самостоятельного направления традиционно связывают с публикацией работы Р. Коуза «Природа фирмы», в которой объяснялось происхождение и существование института фирмы как иерархической организации[6]. В дальнейшем теория фирмы развивалась в основном в результате проводимых независимо друг от друга исследований, что во многом объясняет наличие множества концепций, а именно:

1) теория сети контрактов (контрактная теория);
2) теория агентских соглашений;
3) координационный подход;
4) подход с позиции специфичности ресурсов и прав собственности в условиях неполного контракта;
5) информационный подход;
6) подход, основанных на знаниях;
7) австрийская теория фирмы;
8) теория фирмы в экономике соглашений;
9) когнитивная теория фирмы.

Все вышеуказанные теории являются достаточно разнородными по своему характеру, в них используется различный аппарат, каждая из них рассматривает разные стороны внутренней и внешней деятельности фирмы. Большинство теорий фирмы делают акцент на каком-то одном аспекте деятельности фирмы, поэтому описывают ее лишь фрагментарно, в силу чего не могут рассматриваться как целостные концепции. В связи с чем дальнейшее развитие теории фирмы требует преодоления вышеуказанных проблем. Безусловно, целостная теория фирмы должна анализировать фирму «извне» через институциональную среду и «изнутри» посредством анализа внутренних институтов фирмы.

[6] Кириллов В. В. Теория фирмы: становление и перспективы развития // Экономика и управление. 2008. 5(37). С. 31–32.

ИНСТРУМЕНТАРИЙ КОНТРОЛЛИНГА ТРАНСФЕРА ТЕХНОЛОГИЙ, ОСНОВАННОМ НА ВОВЛЕЧЕНИИ ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ОБОРОТ

Пестунов М.А, д.э.н.,
Пестунова С.М.
ЧелГУ, г. Челябинск

В последнее время несмотря на кризисные явления суммарная стоимость создаваемых в мире новых технологий, основанных на новом поколении объектов интеллектуальной собственности (далее ОИС) достигает 50- 60 % всего валового общественного продукта, а темпы роста обмена новыми технологическими процессами опережает темпы роста продаж других товаров.[1] Причин этому несколько. В числе первых специалисты называют высокую эффективность торговли таким товаром. Кроме того, приобретая прогрессивную технологию, организация за короткий срок может достичь высокого уровня конкурентоспособности производимой продукции. Покупка технологии, основанной на новом поколении ОИС позволяет получить преимущество в виде значительного сокращения собственных затрат на НИОКР, а также снижения рисков использования ОИС.

Кроме этого, у лицензиата приобретателя лицензии на технологический процесс появляется возможность проводить собственные исследования, отталкиваясь от уровня закупаемых достижений, и ликвидировать свое технологическое отставание. Лицензиар (продавец) получает дополнительный доход от расширения границ рынка своей продукции за счет стран, куда экспорт товаров затруднен или невыгоден. Он способен оказывать влияние на цены и конъюнктуру рынков, а также контролировать приобретателя технологии (лицензиата)[2].

Однако несмотря на серьезную разработку проблем, возникающих в управлении инновационной деятельностью на предприятиях, а также использование в этих целях инструментов и методов контроллинга, многие прикладные, а также отдельные теоретические вопросы требуют своего разрешения и, как следствие, проведения дополнительных исследований. Прежде всего это относится к учету специфики осуществления инновационной деятельности на предприятиях процессе модернизации, в частности, к учету изменившейся роли и содержания инновационной деятельности, когда объекты интеллектуальной собственности становятся решающим фактором в обеспечении конкурентоспособности предприятия и, следовательно, должны выйти на стратегический уровень управления ими.

Несмотря на то, что термин «трансфер технологий» в последние годы достаточно часто используется в отечественной и зарубежной экономической литературе, его четкое, однозначное определение еще не выработано. Неразработанность понятия обусловливает неточность при определении сущности и характера потенциала инновационного развития предприятия, которые могут приводить к ошибкам при его анализе и оценке и, как следствие, неэффективному использованию приобретенных технологий, и

[1] Житенко, Е. Д. Трансферт технологий: причины успеха / // ЭКО. 2002. № 6. С. 75–86.
[2] Федорова, Е. А. Организация внешнеэкономической деятельности на предприятии: учебное пособие Тула, 1997. 494 с.

несбалансированному развитию предприятия. Особенно это актуально для предприятий, находящихся в процессе модернизации, когда изменение структуры и характера связей между субъектами приводит к изменению их конкурентоспособности. В связи с этим возникает необходимость не только систематизировать накопленный опыт по изучению возможностей трансфера технологий но и уточнить сущность категории «потенциал инновационного развития» и выделить в его составе элементы, управленческого воздействия которые позволит обеспечить предприятию стратегическое конкурентное преимущество.

Вместо насильственного «внедрения» (предполагающего сопротивление среды) «трансфер» предполагает не только передачу информации о новшестве, но и её освоение при активном участии как источника информации (например, разработчика, автора изобретения), так и реципиента (приемника, реализатора информации о новой технологии), а также конечного пользователя продукта, производимого с помощью этой технологии. (главное-передается не просто информация, а «передается право». Это право исключает использование технологии другим конкурентом. Если технология охраняется патентом, то это монополия на рынке. У конфиденциальной технологии (ноу хау) приемущество, в том, что о сущности этой технологии никто не знает)» Поэтому основной акцент при трансфере технологии делается не столько на технологии как таковой, сколько на управление этим процессом.

Трансфер технологий – кропотливый процесс и для обретения уверенности в том, что технология принесет успех, надо выяснить её потенциал. Обычно инициатор трансфера (автор или владелец технологии) имеет завышенное представление о ценности изобретения, поэтому первым делом при трансфере всегда должен быть технологический аудит. Его цель – выявление сильных сторон работы сотрудников организации-заказчика, а потому акцент на слабых сторонах ни при анкетировании, ни при собеседовании недопустим, ведь оно чаще всего приводит к необъективным результатам. Выбор критериев оценки напрямую зависит от цели аудита и может сильно варьироваться в зависимости от отрасли, к которой относится проверяемая организация, от обстановки в деловой сфере региона, да и просто от специфических условий внешней среды. (Технологический аудит – это определение достигаемого технического уровня объектом трансфера, и оценка соответствия тенденциям развития в отрасли, оценка уровня патентной защиты и патентной чистоты.)

Оценка потенциала коммерциализуемости и трансфера технологий обычно ведется по пяти параметрам. В первом случае важны: 1) разумная себестоимость коммерческой разработки; 2) возможность получения семейства продуктов или приложений; 3) наличие рынка; 4) конкурентные преимущества; 5) наличие промышленной проработки.

Для оценки потенциала трансфера нужны: 1) достаточная степень подготовленности технологии к передаче; 2) наличие группы, способной помочь при разработке или передаче технологии; 3) достойность внимания технологии с точки зрения рынка; 4) разумность сроков коммерческой проработки; 5) наличие покупателей технологии/лицензии.

Обычно при контроллинге сравнение технологий ведется в табличной форме. В режиме активного обсуждения проставляются баллы оценки для каждой из них. Удобна пятибалльная система оценок (от –2 до +2), где смысл оценок: +2 – отлично; +1 – хорошо, приемлемо; 0 – удовлетворительно (неопределенно); –1 – плохо, ниже среднего; –2 – очень плохо. Также возможен выход за пределы

интервала оценок, если по какому-то параметру технология, либо принципиально неприемлема (с экологической точки зрения или по причине двойного использования, запрещенного рядом соглашений), либо сулит настолько большие прибыли, что это может перевесить незначительные недостатки по другим параметрам.

По результатам заполнения матрицы по технологиям, выявленным у заказчика в ходе аудита, вычисляются суммарные баллы, характеризующие потенциалы коммерциализуемости и трансфера, а также итоговый балл как сумма этих суммарных баллов. Итогом контроллинга является сводка этих трех баллов по всем технологиям, на базе чего делается рекомендация о предпочтительности работы по трансферу технологий, набравших максимальные баллы, а в некоторых случаях – и рекомендация о предпочтительной стратегии трансфера или коммерциализации.

Существует три типа межорганизационного трансфера[3]: 1) передача технологии на стадии НИОКР из научных и исследовательских академических и вузовских организаций в отраслевые или ведомственные лаборатории для доведения их до стадии опытного производства; 2) передача технологии на стадии завершения ОКР из исследовательских организаций в компании для финишного освоения технологии в промышленном масштабе; 3) передача технологии вновь образованным (для этой цели) компаниям. Есть и четвертый вариант – передача или возврат технологии (часто – не её собственно, а технического задания на технологию или исследование) для более глубокого изучения и дальнейшего развития (реализация одной из стрелок, направленных вверх на рис. 1). Считать этот путь самостоятельным вариантом трудно, это нормальная обратная связь в интерактивной модели трансфера технологий.

Есть и «горизонтальный» трансфер, когда одна компания в рамках крупного консорциума передает готовую технологию другой компании или даже своему филиалу, территориально удаленному от материнской компании. Близко к этому варианту находится франчайзинг (коммерческая концессия). Но даже ограничившись только межорганизационным трансфером, можно столкнуться с огромным количеством вариантов ситуаций, стратегии и тактики этого процесса. Ведь взаимодействующая пара «источник технологии – приемник технологии» может встречаться в таком количестве вариантов, которое трудно даже представить.

ИНФОРМАЦИОННО-СЕТЕВАЯ МОДЕЛЬ ТРАНСФОРМАЦИИ ПРОДУКТА, ПОТРЕБИТЕЛЯ И КОММУНИКАЦИИ В СИСТЕМЕ МАССОВОГО ПИТАНИЯ

Петренко Е.С., к.э.н.
КУ «Болашак», г.Караганда

Мы предлагаем рассмотреть модель рыночного взаимодействия в секторе массового питания, трансформированную в результате глобальных процессов создания сетевой экономики и развития информационного общества. Концепция информационно-сетевой модели существует в сфере услуг одновременно со старой моделью маркетинга товаров и услуг.

[3] Пестунов, М. А. Управление интеллектуальной собственностью Челябинск : Челяб. гос. ун-т, 2006. с. 356.

Система массового питания осуществляет производство специфического продукта – впечатления. От товара и услуги, традиционно считавшихся конечным объектом производства в публичном питании, заведения должны прийти к пониманию необходимости и освоению технологии производства впечатлений. Впечатление обладает особой потребительской ценностью, оно личностно проникает во внутренний мир посетителя и приносит удовлетворение эмоционально-интеллектуального свойства. Пища как товар, подготовка и подача как услуга, безусловно, входят в состав нового продукта – впечатления. Однако, его ценность заключается именно в способности приносить комплекс ощущений и в готовности клиентов платить за это большую цену.

Заведения питания, ориентированные на выпуск впечатлений, получают большую экономическую выгоду, поскольку отвечают массовому спросу на новый, эволюционированный продукт. Это продукт (впечатление) оказывается продаваемым новой типологии потребителей – сетевому потребителю. Индивидуальный потребитель, изучаемый и сегментированный традиционным маркетингом, уступает место новому виду – сетевому потребителю. Индивидуум сохраняет свою независимость, но, одновременно, оказывается включенными с помощью гибких связей в различные экономические и социальные системы.

Один и тот же человек может одновременно выступать членом различных сетей и как их составляющее, он ориентирует свое потребительское и социальное поведение на ценностную информацию, курсирующую в качестве главного ресурса в сети. Сетевой потребитель получает и распространяет потребительскую информацию и на его поведение влияет именно состав этого сетевого мессиджа.

Развитие сетевого общества и сетевого включения потребителей постоянно нарастает, и зарождаются новые инструменты коммуникации и продвижения товара в сетевых обществах. Появляется технология массовой персонализации, обращенная к каждому потребителю в сети и вне ее и способная продвигать товар – впечатление. Массовая персонализация предполагает наличие такого объема информации (о товаре, потребителе, сети), такого развития уровня коммуникации (быстрая, доступная, интерактивная) и такого конструирования впечатлений (ограниченный набор с множеством уникальных комбинаций), при котором возможно постоянно обращаться персонально к каждому клиенту с учетом его индивидуальных особенностей, но делать это в сколь угодно массовом порядке, на аудиторию любого количества потребителей.

Массовая персонализация качественным образом отличается от прежней коммуникации. Она направлена на сетевого потребителя и поэтому учитывает особенности общения с ним. Акторы сети являются главными агентами сообщений и далее распространяют информацию по сети. Мессидж сети не может быть только потребительским и для общения с ней (сетью) требуются новые формы сообщения, нежели просто реклама, продвижение, PR и рассылки. Массовая персонализация, учитывая растущую роль сети и лидирующих членов, перманентно обращается к каждому потребителю. На основе обширных баз данных и современных средств коммуникации (смс, е-мейл) индивидуум получает сообщение о товаре-впечатлении, построенное с учетом личных особенностей гостя. Создаются системы управления взаимоотношений.

Трансформация продукта во впечатление, индивидуума - в актора сети, коммуникации маркетинг-микс в систему массовой персонализации (CRM) могут существовать и развиваются в системе трех координат: информационной экономики, сетевого общества и культуры виртуальности.

Информационное общество изменило архитектору современного мироустройства, сделав информацию и ее движение основным процессом и ресурсом развития. Оно обеспечило активные гибкие связи в сетях, сделало доступным обращение в режиме реального времени к огромным массам потребителей.

Информализация создала новую культуру виртуальной реальности. Сложившаяся культура со временем стала включать все больше и больше интеллектуальных продуктов виртуального характера, порожденных информационной революцией. В результате события, явления, чувства, потребление стали одновременно протекать в реальном и виртуальном режиме, неотделимо смешивать и порождая друг друга.

Новый толчок был дан и культуре впечатлений, как культуре переживаний и культуре потребления. Производственное, экономическое развитие удешевило и сделало массовым потребление товара. Ценность товарного консьюмеризма снизилась, уступив место консьюмеризму впечатлений. Впечатления, разнообразные, доступные, массовые и индивидуализированные стали новой ценностью нового сетевого общества и новой информационной эпохи. Получать в первую очередь впечатления и впечатления от всего стало главной доминантой спроса. Информационное общество смогло транслировать впечатления, виртуальная реальность - создать нескончаемое множество оттенков и товарных форм из первоначально ограниченного набора ощущений человека.

Рестораны и кафе, бары и столовые перестали быть местом питания, как производства товара и публичного празднования – как услуги. Научившись производить и продавать впечатления, отвечая запросам новой сетевой социомодели, они превратились в нечто особенное – третье место между работой и домом. Клиент приходит в особенное, свое знаковое место, где на равных идентифицирует себя с другими клиентами и персоналом. Заведение питания становится специальной площадкой, представляющей возможность для коммуникации, аккуратно, но активно включенным в коммуникацию, обладающим набором аутентичных признаков для включения в сеть, получения полноценного впечатления, опознавания виртуальной реальности.

Заведение продает место и настроение, в которых клиент получает ценное для него личностное впечатление. Заведение создает коммуникационное пространство и поддерживает в нем насыщенность информацией. Заведение локализует действующие сети, активизирует их, создает новые, дает потребительский импульс акторам. Наконец, заведение больше не стремится упростить и типологизировать клиента. Оно бережет его индивидуальность, собирает по крупицам проявления его предпочтений и преобразует в громадное по численности, но приватное по сути, сугубо индивидуальное обращение к человеку.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ ИНТЕГРИРОВАННЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ КОМПЛЕКСОВ

Пилипенко А.А., д.э.н.
Пилипенко С.Н., к.э.н.
ХНЭУ, г. Харьков

Современные условия структурно-инновационного развития экономики обусловили потребность более пристального изучения вопросов, связанных с рассмотрением стратегических аспектов жизнедеятельности предприятий. При этом превратилась в объективную необходимостью тенденция кооперирования самостоятельных субъектов хозяйствования в вопросах повышения эффективности деятельности и максимизации создаваемой потребительской стоимости. Соответственно, финальной формой развития таких кооперационных процессов является создание интегрированных промышленных комплексов (ИПК). Вместе с тем необходимо отметить множественность и неоднозначность трактовок понятия стратегия (даже по отношению к отдельному участнику ИПК), определяемой как через набор правил для принятия решений, так и через конкретизацию пути развития предприятия исходя из динамики внешней среды посредством формулирования долгосрочных целей, поиска ресурсов для их достижения и планирования конкретных действий на перспективу.

В контексте последнего определения, именно ресурсный аспект обуславливает необходимость исследования параметров потоковых процессов, направленных на обеспечение ресурсной поддержки стратегии развития ИПК. Соответственно и стратегию можно рассматривать с точки зрения идентификации различных ресурсных (несоответствие между имеющимися ресурсами и желательной ресурсной базой) и логистических (несоответствие между текущим и необходимым уровнем развития логистических операций) разрывов. При этом предлагается стратегию в целом определять в рамках известной концепции 5П (как план, паттерн или прием, правило, позицию и перспективу) и выделить соответственно стратеги корпоративного (стратегия ИПК в целом) и функционального уровней. Соответственно среди функциональных стратегий далее будем рассматривать логистическую и ресурсную стратегии, в их взаимосвязи и взаимозависимости.

Логистическая стратегия ориентируется на решение вопроса как и куда доставить определенные ценности. Состав этих ценностей на входе в ИПК определяет ресурсная стратегия. Т.е., логистическая стратегия (определяется как набор правил, паттернов, приемов и процедур межфункциональной и межорганизационной интеграции потоковых процессов с целью минимизации логистических затрат) будет ориентироваться на обеспечение взаимодействия с поставщиками ресурсов (оптимизацию перемещения или интеграцию с источниками ресурсов). Ресурсная стратегия (определяется как набор правил, принципов и положений, составляющих основу выбора стратегических зон поставок ресурсов, а также правил и направлений их распределения для реализации миссии ИПК и раскрытия потенциала его участников), в свою очередь, ориентирована на взаимоувязку стратегических целей с ресурсами и возможными конкурентными преимуществами ИПК. Соответственно предлагается различать указанные стратегии в рамках ответов на вопрос "какие нужны ресурсы для раскрытия возможностей ИЛК?" (ресурсная стратегия) и "каким образом возможно привлечь ресурсы или распространить знание о них между заинтересованными лицами?" (логистическая

стратегия).

В зоне пересечения логистической и ресурсной стратегий окажутся вопросы определения объемов поставок, идентификации источников ресурсов, установления правил взаимодействия таких источников и ИЛК, создания знаний про имеющиеся ресурсы, распределения информации про ресурсы между заинтересованными сторонами, обеспечения информационной безопасности в рамках знаний про ресурсы и т.д. Именно идентификация логистических и ресурсных разрывов в рамках каждого из перечисленных вопросов позволит обосновать отбор формы организации логистических операций в ИПК. Кроме этого следует учитывать требование подчинения горизонтов развития ИПК стадиям жизненных циклов участников интеграционного образования (в зависимости от стадии жизненного цикла, возможен выбор следующих форм реализации логистической стратегии: "ускоренный логистический рост", "ограниченное применение логистики" или "сохранение избранной модели"). Внедрение каждой из этих форм позволяет на данном этапе решить проблему соотнесения организационной структуры с формируемой стратегией, путем позиционирования участников ИПК в рамках континуума "интеграционный критерий – полное замещение".

Именно применение и детализация данного континуума (рассмотрение материального потока как критерия согласования решений без явного выделения бизнес-процессов – выделение потоков в рамках функционального распределения работ – представление ИПК как совокупности основных процессов и процессов обслуживания и управления – сетевая интеграция) составляет основу институционального проектирования плоскости взаимодействия участников ИПК. Основу отбора институтов и формирования организационных рутин при этом составляет матричное сопоставление элементов континуума и типов субъекта логистического управления в ИПК (в качестве субъекта могут выступать: целевой отдел координирования связей участников ИПК, отдельный участник ИПК, хозяева процессов или проектных команд). Сегменты данной матрицы характеризуются индивидуальным набором отобранных институтов (*I*). При этом, каждый институт будет рассматриваться как совокупность норм (*{N}*) и носителей этих норм (*{A}*). Соответственно и интегрированный промышленный комплекс будет состоять из как совокупности таких носителей (*ИПК={A}*) так и раскрываться через подобность привлеченных для поддержки своей жизнедеятельности институциональных норм и правил (*ИПК ≡ {N}*). Если же принять возможность использования понятия микроинститут (наличие данного понятия поддерживается не всеми учеными-институционалистами), то возможно использование представленного в табл. 1 набора правил для содержательного наполнения таких микроинститутов.

Ориентация на представленные в таблице группы правил позволяет логистическую стратегию ИПК представить как отбор каждым участником соответствующих элементов *{N}*, согласно с принятым в ИПК подходом к рассмотрению логистики (если такой подход обозначить как некоторую функцию *f*, то суть логистической стратегии участников ИПК сведется к получению следующего отображения $f: N \rightarrow A$). Кроме этого, наличие логистических и ресурсных разрывов может потребовать диагностики соответствия компонентов внешней среды ИПК собственным материальным ресурсам (на текущий момент и на стратегическом интервале времени). Указанные разрывы определяются в рамках каждого из представленного в таблице элементов множества *{N}*.

Нейтрализация имеющихся разрывов предполагает осуществление стратегического планирование взаимодействия материальных потоков ИПК с внешней

средой, в первую очередь, поставщиками, логистическими посредниками, покупателями (тут формируются соответствующие сценарии логистического взаимодействия). При этом обеспечивается согласование элементов ресурсно-рыночного портфеля ИПК (его позиционирования в отобранном наборе зон релевантных ресурсов) с параметрами логистического процесса.

Таблица - Референтный перечень стратегических решений в сфере логистики ИПК

Правило как элемент *{N}*	Варианты реализации правила у отдельного участника ИПК из состава *{A}*	Форма реализации на уровне ИПК в целом
Правила реконфигурации бизнес-процессов	Самостоятельное освоение необходимых дополнительных элементов бизнес-процессов; отказ от изменения параметров выхода; передача операций через процедуру аутсорсинга	Обоснование степени самостоятельности участников ИПК в создании композиции логистических потоков и параметров взаимодействия
Правила логистической координации	Самостоятельное формирование рутин и моделей в рамках принятого в ИПК подхода к логистической интеграции	Выбор позиции ИПК в континууме "интеграционный критерий – полное замещение"
Правила позиционирования на рынке ЗРР	Выбор между самостоятельным присутствием в отобранной ЗРР и формированием кооперативной системы закупок	Отбор зон релевантных ресурсов (ЗРР) для задания входа в ИПК
Правила создания ресурсных запасов	Выбор стратегии формирования долго- (максимальная страховая поддержка производства), средне- или кратко- срочных (минимальный страховой объем) запасов.	Позиционирование ИПК в континууме "складирование запасов – транспортировка в нужное время в нужное место (принятие just in time)"
Правила оптимизации логистических затрат	Введение критерия минимизации общих затрат на формирование выхода логистической системы ИПК	Ориентация на самостоятельность или подчиненность участников ИПК
Правила движения логистических потоков	Отбор между использованием собственного транспорта и применения услуг логистических провайдеров	Задание набора логистических провайдеров или интеграции в ИПК транспортных фирм
Правила поддержки логистического сервиса	Выбор вариантов взаимодействия с потребителем: создание лояльного потребителя, усиление влияния рекламы, развитие конкурентно-кооперационных отношений, директ-маркетинг	Создание институциональной матрицы, задающей позицию ИПК по отношению к среде хозяйствования и целевым рынкам
Правила для отбора качества ресурсов	Выбор стратегии лидирующего, минимального или среднего по области качества ресурсов	Ориентация на самостоятельность или подчиненность участников ИПК
Правила создания набора поставщиков	Выбор одного из предложенных подходов к формированию набора ЗРР и разработка моделей и рутин взаимодействия с субъектами отобранных ЗРР	Выбор ориентации на моносегментный, полисегментный или доминантно- сегментный набор ЗРР
Правила создания логистической	Согласованный выбор между самостоятельным обслуживанием логистической системы и привлечением посредников, высоким качеством поддержки логистических операций и минимизацией логистических затрат	

инфораструктуры	в сферах транспорта, связи, складирование, упаковки и т.п.	
Правила логистического интегрирования	Выбор силы взаимодействия с партнерами по логистической цепи (кооперация, конкуренция, равнодушие, конфронтация, взаимная поддержка)	Задание формы формализации соглашений (формальные, неформальные, отношенческие контракты)

Таким образом, отбор правил логистического взаимодействия, в рамках представленного в таблице варианта их структурирования, позволит сформировать системы перспективных целей ИПК. При этом установление логистических целей нужно ориентировать на преодоление возможных конфликтов между функциональными областями логистики, а также логистическими и ресурсными разрывами, что позволить институционализировать отношения между учасниками ИПК.

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

Пойлова Е.Л.
ИЭ УрО РАН, г.Екатеринбург

В существующих методиках не хватает отношения к управлению дебиторской задолженности как части управления предприятием, системности рассмотрения данного вопроса. Чтобы построить эффективную систему работы с дебиторской задолженностью, необходимо разобраться с понятием системы и ее составляющими.

Система - в философском смысле - объективное единство закономерно связанных между собой элементов, предметов, явлений, а также знаний о природе и обществе.[1]

Система - по П.К. Анохину - комплекс избирательно вовлеченных элементов, взаимосодействующих достижению заданного полезного результата, который принимается основным системообразующим фактором.[2]

С точки зрения теории познания (гносеологии) для построения системы управления дебиторской задолженностью, прежде всего, мы должны выделить такие категории, как субъект и объект.

Субъект и объект познания – это парные категории, возникшие на достаточно позднем этапе развития философии и представляющие собой единство противоположностей.

Субъект познания – это познающее сознания или источник целенаправленной активности, носитель познавательной, предметно-практической и оценочной деятельности. Так, в качестве субъектов управления дебиторской задолженностью нами рассматриваются все активные участники процесса управления дебиторской задолженностью – акционеры, топ-менеджмент организации, персонал, взаимодействующий при выработке и принятии управленческих решений.

[1] Словарь по общественным наукам. Глоссарий.ру. [Электронный ресурс] Режим доступа: http://slovari.yandex.ru/dict/gl_social
[2] Там же.

Основными субъектами процесса управления дебиторской задолженности, по нашему мнению, являются генеральный директор, главный бухгалтер и персонал бухгалтерии, финансовый директор и персонал финансового блока, коммерческий директор и персонал коммерческого блока.

Объект – это то, что противостоит субъекту, на что направлена познавательно-предметная и оценочная деятельность человека. Соответственно, в качестве объектов управления рассматриваются денежные средства и ресурсы предприятия, временно отвлеченные из оборота и принявшие формы дебиторской задолженности.

Таблица - Система управления дебиторской задолженностью

Функции управления	Субъект управления	Субъективная сторона системы
Учет	Главный бухгалтер (бухгалтерия)	Учет взаиморасчетов (дебиторской задолженности)
Предвари-тельный анализ	Финансовый директор (персонал финансово-экономического блока)	Анализ состояния работы с дебиторской задолженностью, ее уровня, ликвидности предприятия.
Планирование	Генеральный директор Коммерческий директор (персонал коммерческого блока) Финансовый директор (персонал финансово-экономического блока)	Четкое понимание миссии компании. Формирование стратегии компании по ключевым показателям с учетом динамики внешней среды на 5 лет. Формирование бюджета на год с поквартальной разбивкой.
Организация	Генеральный директор Коммерческий директор (персонал коммерческого блока) Финансовый директор (персонал финансово-экономического блока) Директор по правовому обеспечению (юристы)	Утверждение кредитной политики. Описание процедур принятия решений во внутрифирменных положениях. Закрепление ответственности принятия решений, касающихся дебиторской задолженности (предоставление кредитов, контроль и анализ, реструктуризация долга) за конкретными должностными лицами. Описание процедуры взыскания просроченной дебиторской задолженности. Создание системы мониторинга дебиторской задолженности. Использование информационных систем в работе с дебиторской задолженностью.
Контроль	Коммерческий директор (персонал коммерческого блока) Финансовый директор (персонал финансово-экономического блока)	Анализ и контроль выполнения плановых показателей структурными подразделениями компании аналитическими методами. Оценка дебиторской задолженности с целью возможного привлечения при работе с дебиторской задолженностью сторонних организаций (страхование долгов, передача дебиторской задолженности коллекторским агентствам, продажа дебиторской задолженности и т.д.). Признание рисков, связанных с дебиторской задолженностью, как непременного условия успешного функционирования организации.
Мотивация	Директор по кадровой	Вовлечение персонала в работу по

	политике (специалисты по работе с персоналом) Коммерческий директор (персонал коммерческого блока)	снижению уровня просроченной задолженности. Преодоление оказываемых сопротивлений в условиях изменений. Привязка показателей премирования к снижению уровня просроченной дебиторской задолженности.

Субъективной стороной системы являются формы и механизмы влияния субъектом на объект (решения, институты, положения, регулирующие взаимодействие персонала, с целью повышения эффективности использования ресурсов).

Объективной стороной являются последствия влияния субъекта на объект – повышается ли в результате проведенных действий эффективность использования, либо данные действия приводят к сохранению ресурсов, либо некорректные или криминальные действия субъекта приводят к неправомерному росту дебиторской задолженности, и, как следствие, к уничтожению или переводу ресурсов из основного предприятия в другие структуры.

С финансовой точки зрения, управление дебиторской задолженностью сводится к уравновешиванию доходов от увеличения продаж и расходов, связанных с ростом безнадежных долгов. В принципе, компания должна выработать стандарты, которые максимизируют разницу между доходами и расходами. Трудность состоит в определении верного набора стандартов кредитоспособности.

Субъектно-объектная взаимосвязь должна найти свое выражение в системе управления дебиторской задолженностью как частью системы управления предприятием в целом и включать в себя функции планирования, организации, контроля и мотивации. Приняв дебиторскую задолженность за объект наблюдения, подробно эти функции расписаны в таблице.

Объективную сторону данной системы можно оценить по фактическим результатам работы данной системы.

Данная система управления дебиторской задолженности затрагивает весь управленческий срез предприятия и ее использование на практике позволит целостно и эффективно управлять стратегически важным активом – дебиторской задолженностью.

СУЩНОСТЬ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ НА КАЧЕСТВО НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Полетавкин А.И.
ЧелГУ, г.Челябинск

Управление затратами на качество является частью общей системы управления затратами предприятия и направлено на достижение и поддержание оптимального уровня качества продукции (процесса, операции) при минимальных затратах. Решение данной задачи автором предлагается посредством реализации механизма мониторинга в системе управления затратами на качество. Мониторинг воздействует на объект управления опосредованно через функции учета, контроля и анализа, являясь при этом инициатором управленческих решений, осуществляет связь между предварительным и оперативным

управлением, удовлетворяющим потребности управляющей подсистемы в соответствующей информации и свидетельствующей, что вся система управления целенаправленна. Исходя из принципов процессного подхода к управлению, место мониторинга в процессной модели управления предприятием показано на рис. 1. (область рисунка, выделенная пунктирной линией).

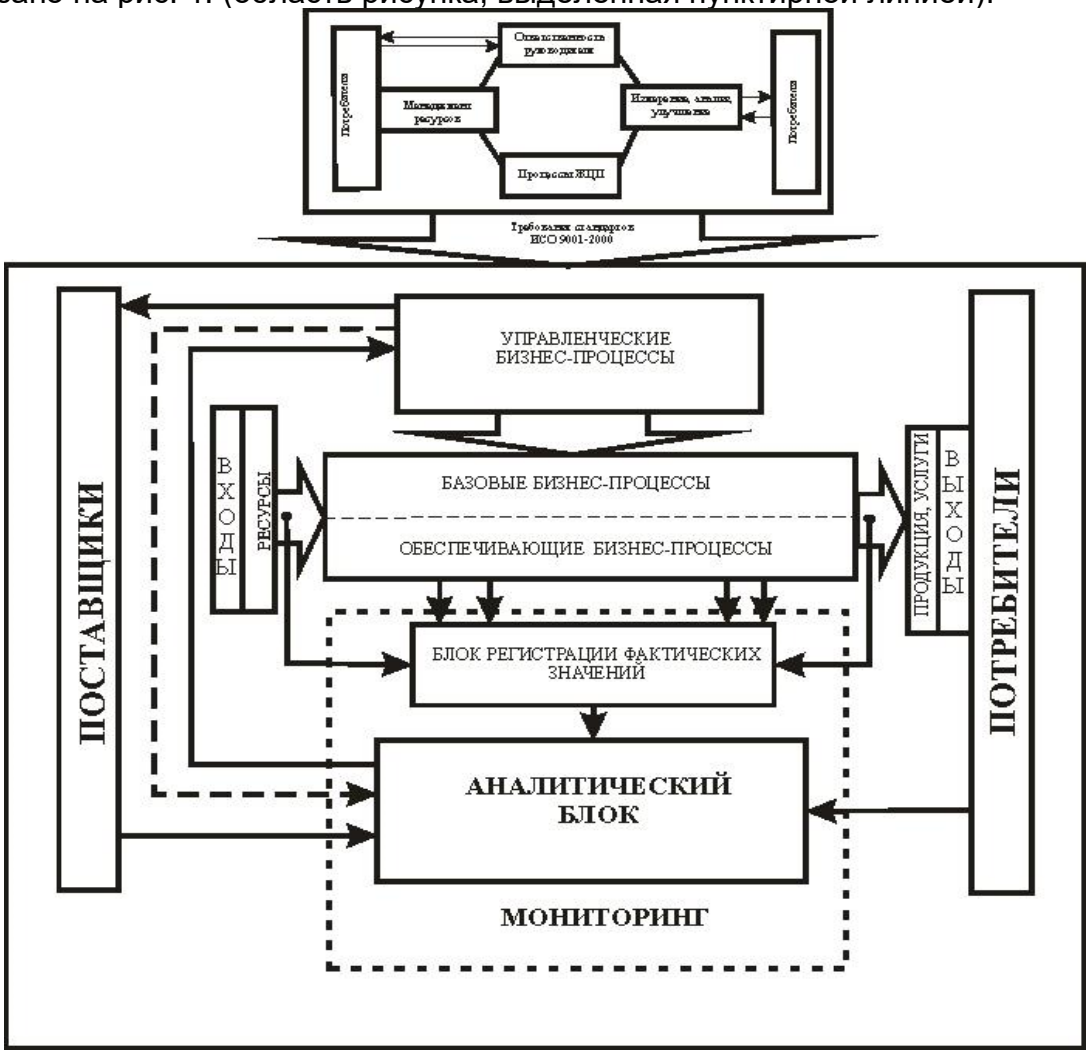


Рисунок 1 - Место мониторинга в процессной модели управления предприятием

Механизм функционирования мониторинга управления затратами на качество выглядит следующим образом: информация о ходе протекания процессов и затрачиваемых при этом ресурсах поступает в блок регистрации фактических данных. После этого происходит ее анализ и данные по результатам его проведения в форме отчета о затратах на качество поступают высшему руководству предприятия. После согласования и принятия какого-либо решения в блок мониторинга поступают данные по изменению плановых данных, корректировке глубины анализа, методики его проведения и т.п.

Для того, чтобы механизм мониторинга выполнял свои задачи необходима идентификация затрат на качество по отношению к центрам ответственности (и местам возникновения) и связи с мероприятиями в области управления качеством Модель представляет собой «куб», состоящий из трех осей: по оси X отображаются центры ответственности; по оси Y – мероприятия по управлению качеством; по оси Z – элементы (виды) затрат на качество (рис. 2).

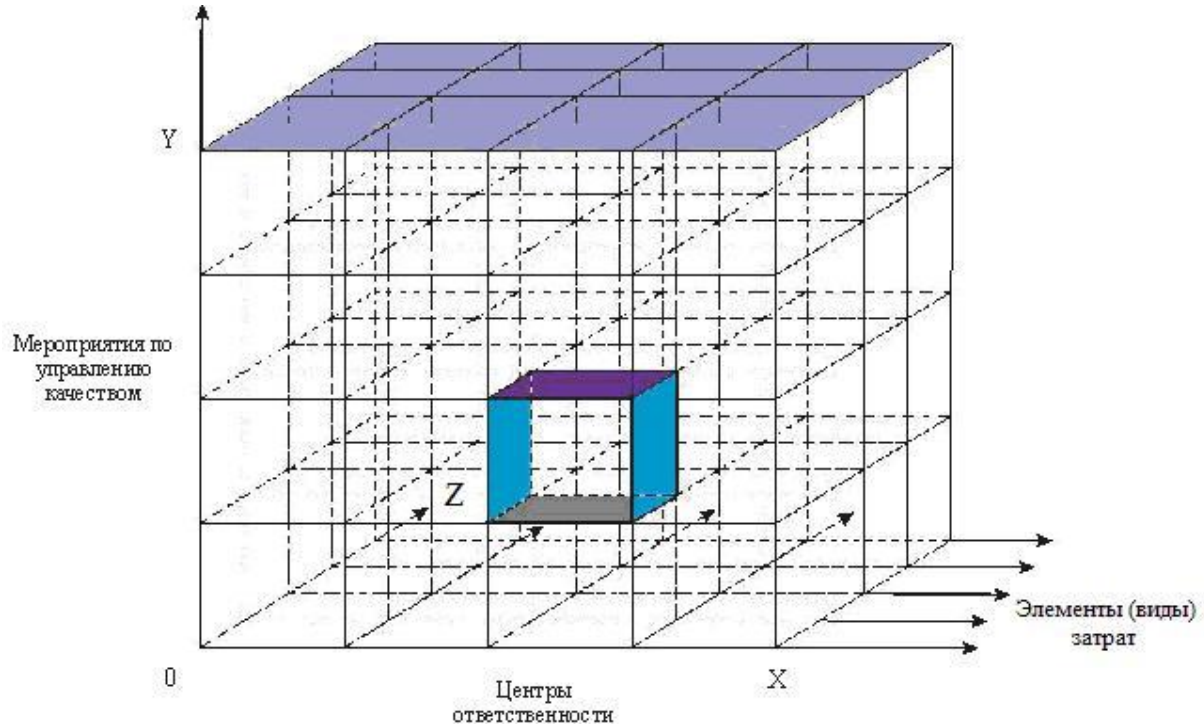


Рисунок 2 - Комплексная модель идентификации затрат на качество

В предлагаемой модели каждая ячейка нумеруется по осям, следовательно, определяется тремя координатами, отражающими ее точное положение в трехмерной матрице, что повышает информативность предлагаемого механизма управления затратами на качество.

Элементами механизма мониторинга в системе управления затратами на качества на наш взгляд являются:

– нормативно-правовое обеспечение (законы, указы Президента, нормативы и нормы предприятия и отрасли, положения предприятия, приказы руководства, стандарты предприятия, методологические инструкции по качеству);

– информационное обеспечение (данные хозяйственного учета по процессам, центрам ответственности, местам возникновения затрат с привязкой к статьям (элементам) затрат);

– ресурсное обеспечение (субъекты управления, компьютерное и программное обеспечение, финансирование);

– организационно-экономическое обеспечение (принципы учета и идентификации затрат на качество, приемы обработки информации, методики анализа затрат на качество, способы и процедуры контроля и прогнозирования, графики документооборота, система показателей оценки затрат на качества, результативности и эффективности процессов и т.д.).

Автором разработана и апробирована на промышленных предприятиях Челябинской области трехмерная модель идентификации затрат на качество, опирающаяся на принципы таксономии.

Решая организационные вопросы внедрения механизма мониторинга в систему управления затратами на качество на промышленных предприятиях в силу их многоаспектности, следует обратить внимание на решение проблемы рациональной организации потоков информации между центрами ответственности предприятия. Согласование потоков информации между участниками процесса управления затратами на качество автор предлагает путем

рассмотрения в одной плоскости центров ответственности и мероприятий, проводимых предприятием в области управления качеством и вызывающих затраты на качество. В данной плоскости отображаются поставщики и носители информации о затратах на качество, ответственные и потребители данной информации. Построенная таким образом таблица позволяет точно идентифицировать входы и выходы механизма мониторинга в системе управления затратами на качество.

Таким образом, мониторинг в системе управления затратами на качество призван обеспечить реализацию постоянно действующей оперативной информационной системы о состоянии качества продукции, способной предотвращать кризисные ситуации за счет непрерывного наблюдения за объектом и принятия своевременных мер.

ТРАНСАКЦИОННАЯ ФУНКЦИЯ КАК ЭЛЕМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОГНОЗИРОВАНИЯ

Попов Е.В., д.э.н.
ИЭ УрО РАН, г. Екатеринбург
Мингалеева Э.К.
PWHC, г. Казань

В современной институциональной экономической теории накоплен значительный потенциал в области теории трансакционных издержек. Достижение минимального уровня трансакционных издержек является важнейшим источником конкурентного преимущества любой организации. Проблемы определения, классификации, измерения и оценки трансакционных издержек нашли отражение в исследованиях зарубежных и отечественных ученых в области национальной экономики, микроэкономики, стратегического менеджмента, рынка ценных бумаг и информационных технологий.

Если неоклассическая экономическая теория характеризуется широким спектром математических моделей для описания процессов экономического роста и производственной функции, то в неоинституциональной экономической теории проблема трансакционной функции освещена недостаточно широко. Трансакции являются базовым элементом институционального анализа, отражающего результаты отношений индивидов при производстве и потреблении благ и, отсюда, содержащими принципы конфликта, взаимной зависимости и порядка[1]. Дефицит институциональных моделей является серьезным недостатком существующих разработок в неоинституциональной экономической теории.

Моделирование и оценка функциональных зависимостей трансакционных издержек от эндогенных и экзогенных параметров деятельности хозяйствующих субъектов в рамках развития неоинституциональной теории трансакционных издержек было выделено в качестве одной из перспективных поисковых проблем, рекомендуемых для обсуждения в российских научных школах экономической теории[2].

[1] Commons J. Institutional Economics: It's Place in Political Economy. N.Y.: McMillan, 1934. P. 58.
[2] Труды III Всероссийского симпозиума по экономической теории. Екатеринбург: ИЭ УрО РАН, 2008.

В этой связи особую актуальность представляет проведение обзора современной зарубежной литературы в области моделирования трансакционных издержек и разработка аналитического представления трансакционной функции, позволяющей прогнозировать развитие институциональной среды хозяйствующих субъектов.

Термин «экономика трансакционных издержек» или «теория трансакционных издержек» был впервые использован О. Уильямсоном[3].

Наряду с производственными издержками, уровень которых находится под влиянием множества различных факторов, трансакционные издержки также представляют собой зависимую переменную величину. Таким образом, трансакционные издержки есть величина, изменяющаяся по мере изменения других величин, то есть аргументов трансакционной функции. В иностранной литературе термину «трансакционная функция» соответствуют следующие понятия: “transaction curve”, “transaction function”, “transaction costs function”, “function of transaction costs”.

Согласно А. Аузану, трансакционные издержки являются элементом издержек производства наряду с трансформационными издержками. Разделение на два типа издержек проводится в соответствии с характеристиками благ – физическими и правовыми. Двум типам характеристик благ соответствуют две функции – трансформационная и трансакционная. Трансформационная функция направлена на изменение физических свойств блага. Трансакционная функция направлена на изменение характеристик блага, относящимся к правам собственности[4].

Эмпирические исследования в области трансакционных издержек представляют собой ряд весьма разнообразных исследований. Попытка теоретического обоснования трансакционной функции предпринимается в таких областях как стратегический менеджмент, финансовый рынок, рынок труда, сфера информационных технологий, экологический менеджмент, международный бизнес-менеджмент. В то же время авторы отмечают сложности проведения эмпирических исследований и формализации. Поэтому в работах нет четкой формулировки трансакционной функции.

По-видимому, явное представление вида подобной функции возможно на основе классических определений сущности трансакционных издержек с последующей верификацией разработанного соотношения.

Отметим преимущества разработки аналитического представления трансакционной функции.

Во-первых, введение аналитического вида трансакционной функции завершает построение инструментального аппарата оценки хозяйственной деятельности фирмы, начатого с производственной функции Кобба - Дугласа.

Во-вторых, построение трансакционной функции обеспечивает формирование прогнозных оценок при исследовании институциональной среды фирмы. Иными словами, прогнозирование инвестиций в трансакционные издержки возможно на основе оценки количества привлекаемых экономических агентов и трансакций в формализованном и неформализованном виде.

В-третьих, представление явного вида трансакционной функции обусловливает различие максимизации выпуска продукции и минимизации

---

[3] Williamson, O.E. "Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations // Journal of Law and Economics. 1979. 22. P. 233-261.

[4] Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория/ под ред. А.А. Аузана. М, 2007. 416 с.

соответствующих трансакций. Действительно, если в производственной функции в качестве независимой переменой выступает продукция фирмы, а зависимыми переменными являются труд и капитал, то трансакционная функция описывает зависимость трансакционных издержек от количества экономических агентов, а также формальных и неформальных институтов. И снижение трансакционных издержек предопределяется как количеством агентов, так и трансакций между ними.

Разработка аналитического представления трансакционной функции позволяет прогнозировать развитие институциональной среды хозяйствующих субъектов, и, как следствие, обеспечивать разумное хозяйствование в реальном секторе экономики.

ОБЗОР МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕЖФИРМЕННОГО (СЕТЕВОГО) ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ*

Рыбалко К.Б.
ИУиП УрГУ, г. Екатеринбург

Введение

В настоящее время компании, в том числе и российские, для создания конкурентных преимуществ все в большей степени используют стратегии, соответствующие динамично развивающейся теории маркетинга взаимоотношений. Создание российскими компаниями эффективных межфирменных сетей способствует формированию устойчивых конкурентных преимуществ на российских и международных рынках.

Достоинства сетевой межфирменной организации были признаны еще в 90-ые годы XX в. Сеть позволяла снижать удельные затраты и инвестиции, необходимые для быстрого создания новых продуктов и выхода с ними на рынок. Появилась возможность направлять ограниченные ресурсы компаний на создание и поддержание конкурентного преимущества.

Сетевые формы организации бизнеса уже давно стали объектом исследования в зарубежной науке и практике. Все чаще обращаются к ним и отечественные специалисты. Следует согласиться с тем, что ученые уже внесли значительный вклад в теорию межфирменных взаимодействий, однако многие её вопросы пока ещё остаются не изученными. Так, например: почему некоторые фирмы вступают в межфирменные сети и существуют ли эффекты такого взаимодействия? Анализ показывает, что в имеющихся исследованиях данные вопросы действительно актуальны. При этом нет однозначного подхода, как к методам анализа, так и к индикаторам "успешности" взаимодействия, что, скорее всего, связано с различиями в доступе информации и пока незрелой стадией исследования этой темы[1]. Поэтому цель данной работы проведение обзора методов и моделей оценки эффективности сетевого взаимодействия.

* Исследование выполнено в рамках проекта 09-П601003 «Закономерности формирования и функционирования саморазвивающихся экономических систем», выполненного в рамках программы Президиума РАН №29

[1] [1] Быкова А.А., Молодчик М.А. "Практики "открытых инноваций" В России"//Корпоративные финансы. 2009. №3 (11)

Логика работы нашла свое отражение в структуре статьи: первый раздел посвящен синергетическим эффектам, возникающим при сетевой кооперации; второй раздел – методы оценки - разделен на две составляющие: 1)методы оценки эффективности функционирования сети, 2) оценка влияния сети на эффективность деятельности фирм; третий раздел – заключение.

Синергетические эффекты сетевого взаимодействия

Для изучения методов и моделей по оценке эффективности сетевого взаимодействия, в первую очередь необходимо рассмотреть возможные синергетические эффекты, которые могут возникнуть при межфирменной кооперации[2]:

1. операционной экономии (операционной синергии), основными разновидностями которой являются экономия на масштабе, проявляющаяся в снижении затрат на единицу продукции, как правило, за счет снижения доли постоянных затрат в общем объеме издержек, а также экономия на охвате, возникающая вследствие возможности производить (оказывать) большее количество наименований товаров (услуг), используя имеющиеся в наличии основные фонды, сырье и материалы;
2. расширения номенклатуры выпускаемой продукции в результате объединения отдельных производств в общую систему и эффекта комбинирования взаимодополняющих ресурсов. Таким образом, в результате взаимодействия компании приобретают недостающие им ресурсы и активы дешевле, чем они могли бы обойтись при самостоятельном их создании каждой компанией;
3. функциональной синергии (когда целевая фирма оказывается более сильной в тех областях функционирования, где взаимодействующая фирма проявляет слабость) и взаимодополняемости в области НИОКР;
4. централизации маркетинга, или, по определению И. Ансоффа, «торгового синергизма»;
5. возросшей рыночной мощи из-за снижения конкуренции и возможности конкурировать за крупные, в том числе государственные, контракты, получение которых обеспечивает высокий уровень загрузки производственных мощностей;
6. ускорения движения компании по стратегической траектории: быстрее решаются задачи роста (возрастает скорость расширения рынка, создания/укрепления занимаемой рыночной ниши, создания новых продуктов).;
7. увеличения политического влияния компании в регионе/стране для отстаивания своих интересов, преодоления законодательных барьеров и ограничений и снижения национальных рисков за счет международной диверсификации;
8. финансовой экономии: взаимодействие компаний может внести вклад в укрепление платежеспособности, улучшить покрытие выплат по заемным средствам за счет дополнительных потоков денежных средств, и, в конечном счете, привести к снижению финансового риска компании, а следовательно, к снижению затрат на капитал, удешевить его привлечение и облегчить к нему доступ;
9. совершенствования корпоративной стратегии и культуры и проявления эффекта объединения управленческих способностей команды, или командной синергии;
10. эффекта от переноса компетенции: управляющая компания может обладать уникальной компетенцией, управленческим «ноу-хау», умением создавать

[2] Ищенко С.М. Формы проявления эффекта синергии

эффективные системы управления, способным обеспечить конкурентоспособность на рынке. При взаимодействии данная компетенция переносится на взаимодействующие бизнес - единицы.

Теоретические модели и эмпирические исследования оценки эффективности сетевого взаимодействия

1) Оценка эффективности строится на основании выделения факторов – индикаторов, оказывающих влияние на эффективность функционирования сети:

Одним из первых в Европе эмпирических исследований подобного рода стал опрос предприятий Великобритании (проходивший в 1997г.), авторы которого на основе методов эконометрического анализа (логистической регрессионной модели) протестировали связь между размером фирмы и вероятностью участия в кооперации, получив устойчивые положительные оценки, не зависящие от отраслевой принадлежности. Помимо этого авторы доказали важность неформальных каналов коммуникаций и источников знаний для инновационной деятельности, измеряемой объемом выручки от реализации инновационной продукции. Важно отметить, что был выделен негативный эффект от участия в кооперации малых предприятий.

К противоположному выводу пришли авторы в ходе изучения эффектов от межфирменного трансферта знаний внутри стратегических альянсов на технологические возможности фирмы. Авторы на основе выборки из 500 компаний - производителей полупроводников и инструментария регрессионного анализа использовали образцы цитирования (citation patterns) на патенты участников взаимодействия. В качестве результирующего индикатора – изменение суммы затрат на НИОКР или количество вновь зарегистрированных патентов. Результаты демонстрируют, что молодые и малые фирмы получают больше выгод от участия в крупных инновационных альянсах в сравнении с крупными и «старыми» компаниями. Авторы делают выводы о том, что для организаций с большим количеством инновационно активных партнеров по альянсам темпы роста продаж и доля инновационной продукции выше, чем для сравнимых фирм с отсутствием таких партнеров.

В российской практике модели по оценке влияния факторов взаимодействия на показатели эффективности сети были предложены С.П. Кущ, Н.П.Егоровой, А.А. Быковой и М.А. Молодчиком.

В исследовании, проводимом С.П.Кущ проанализирована деятельность 56 центральных фирм, которые представляют две категории отраслей экономики: традиционные отрасли (машиностроение, строительство, производство строительных материалов и сервисное обслуживание) и отрасли высоких технологий (инжиниринг, телекоммуникации, фармацевтика и разработка программного обеспечения). При проведении качественного исследования все данные были получены исключительно в ходе комплексных структурированных интервью в каждой фирме с руководителями и ведущими специалистами по маркетингу, снабжению и развитию бизнеса, а при проведении количественного исследования — в результате анкетирования.

При проведении исследования были выделены индикаторы – факторы, влияющие на эффективность сетевого взаимодействия, и выявлена их взаимосвязь:

- уровень управления маркетинговыми взаимоотношениями фирмы (или межфирменной сетью);
- цели формирования и развития взаимоотношений/межфирменной сети;
- степень неформальности соглашений;
- уровень взаимного доверия;

• основа долгосрочного сотрудничества;
• уровень адаптации;
• склонность к интеграции;
• степень взаимозависимости;
• эффективность взаимоотношений/межфирменной сети.

Полученные результаты представлены на рисунке 1:

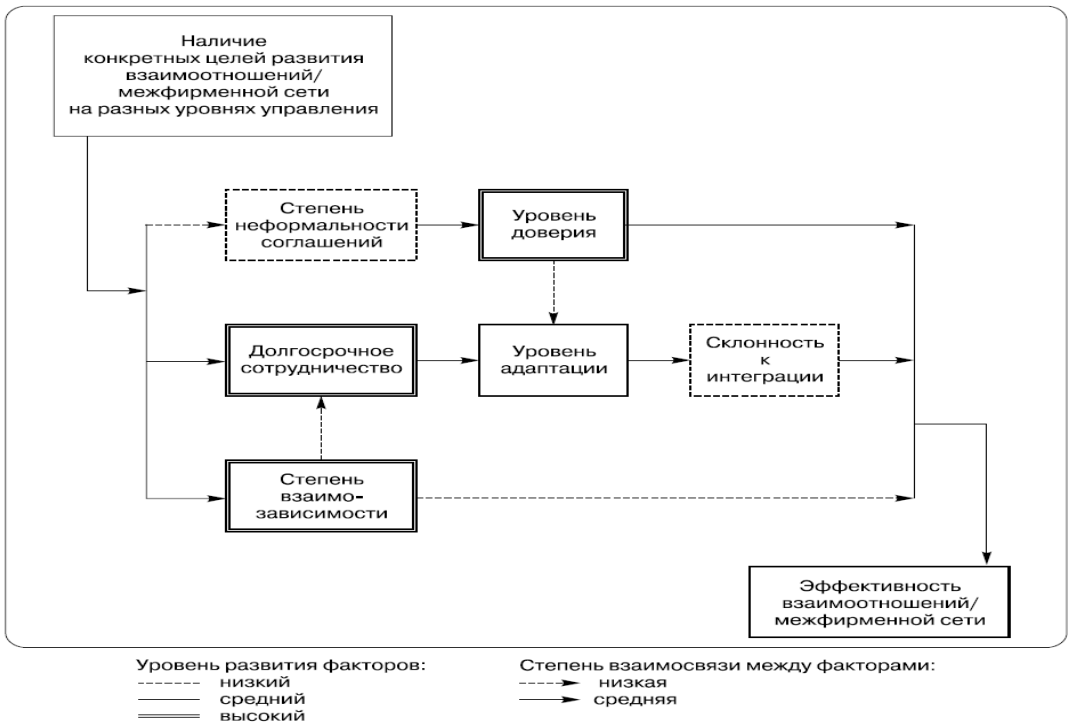


Рисунок 1 - Взаимосвязь факторов, влияющих на эффективность управления межфирменной сетью[3]

2) Оценка влияния сети на эффективность деятельности фирм, входящих в сетевое взаимодействие

Пыхтеев В.Г.[4] предложил, что эффекты от сетевого взаимодействия необходимо рассматривать на трех основных уровнях: на уровне отдельной предпринимательской структуры; на уровне партнерства (сети или кластера); на уровне государства (рисунок 2):

[3] С.П. Кущ, А.А. Афанасьев "Маркетинговые аспекты развития межфирменных сетей: российский опыт" //Российский журнал менеджмента 2004. №1. С. 33–52

[4] Пыхтеев В.Г "Оценка эффективности среды взаимодействия предпринимательских структур в сфере высоких технологий" // Автореферат на соискание ученой степени кандидата экономических наук. СПб, 2009.

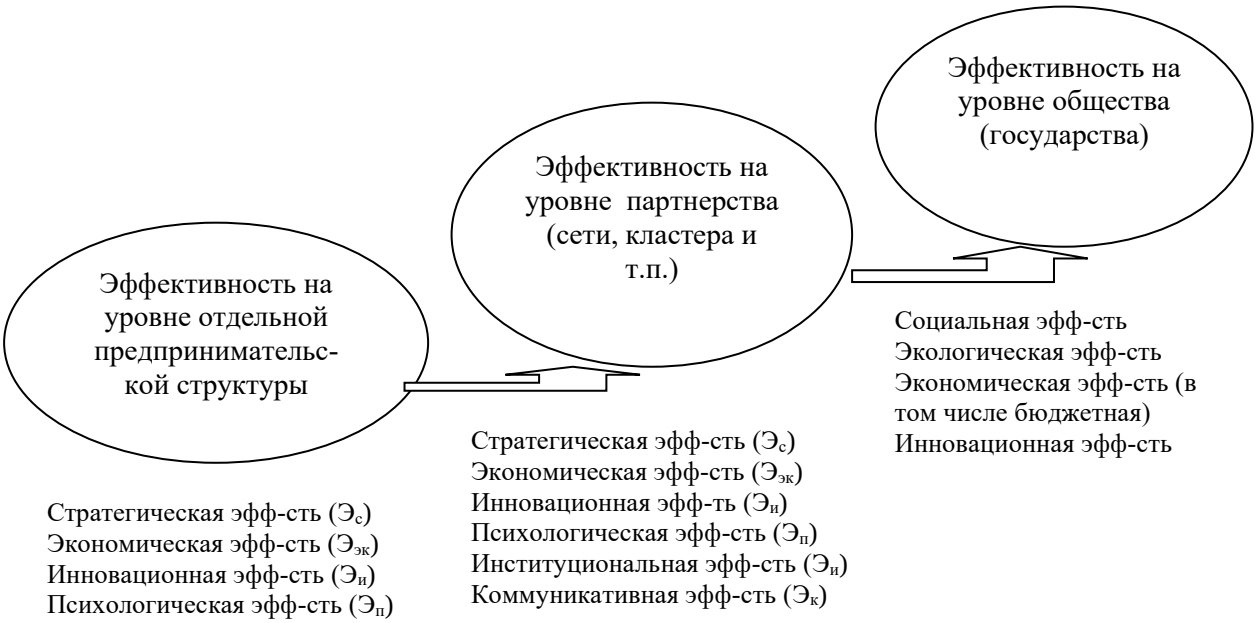


Рисунок 2 - Три уровня сетевого взаимодействия

Сравнение результатов экономической эффективности деятельности независимых фирм и фирм, участвующих в партнерствах, позволит определить экономический средовой эффект, который создает надбавку к прибыли компаниям участницам межфирменной кооперации.

В подтверждение этому, эффективность функционирования кластеров, являющихся типовыми представителями систем, где в качестве основного фактора развития выступает среда, оценивают путем сравнения средних показателей деятельности предприятий кластера и предприятий отраслей, к которым относятся фирмы участницы кластера. Таким образом, экономический эффект от взаимодействия предпринимательских структур, связанный с влиянием среды **(**средовой эффект) можно найти из формулы:

$$Эф(ср)_i = ТС(общ)_i * (RC(ср)_i – RO(ср)_i)/100, \text{ где}$$

$Эф(ср)_i$ – средовой эффект в виде дополнительной прибыли, полученной i-той группой предприятий сети (кластера), относящихся к определенной отрасли, по сравнению с предприятиями аналогичных отраслей, руб./год;

$ТС(общ)_i$ – общий товарооборот i-той группы предприятий сети (кластера), относящихся к определенной отрасли, руб./год;

$RC(ср)_i$ – среднегодовая рентабельность i-той группы предприятий сети (кластера), относящихся к определенной отрасли, %;

$RO(ср)_i$ - среднеотраслевая годовая рентабельность предприятий i-той отрасли, не входящих в сеть (кластер), %.

Поскольку в кластер могут входить предприятия смежных отраслей, то общий средовой эффект должен рассчитываться с учетом каждого группового средового эффекта, рассчитанного для каждой группы одноотраслевых предприятий, входящих в кластер (сеть).

$$Эф\ (ср)_{общ} = \sum_{i=1}^{n} Эф(ср)_i, \text{ где}$$

$Эф\ (ср)_{общ}$ - общий средовой эффект, получаемый всеми предприятиями сети (кластера), руб./год;

n – число групп предприятий, представляющих отдельные отрасли промышленности; i= {1,..n}

Затраты на поддержание функциональных и структурных характеристик среды $З(ср)_{общ}$ могут быть рассчитаны как сумма следующих расходов:

1. Ежегодные отчисления предприятий сети (кластера) на содержание сетевых (кластерных) координационных органов, вырабатывающих общие цели и стратегии развития и координирующих деятельность всего партнерства – $\sum И(орг)_k$;
2. Затраты предприятий сети (кластера), связанные с выплатой штрафов и других санкций в результате невыполнения договорных обязательств по внутрисетевым контрактам (по данным третейских судов), руб. в год. - $\sum И(юр)_k$;
3. Затраты предприятий сети (кластера), связанные с внедрением единой системы управления качеством, в рамках стандартизации сетевых бизнес-процессов, руб./год - $\sum И(ст)_k$;
4. Затраты предприятий сети (кластера), связанные с оплатой процедуры сертификации продукции, руб./год - $\sum И(с)_k$;
5. Затраты предприятий сети (кластера), связанные с защитой интеллектуальной собственности и сведениемп дел по возмещению экспортного НДС, руб./год - $\sum И(ис)_k$;
6. Затраты предприятий сети (кластера), связанные с функционированием внутрисетевых информационных ресурсов (БД, ПО и т.п.), руб./год - $\sum И(ир)_k$;
7. Ущерб или потери предприятий сети (кластера), связанные с неэффективным функционированием сетевой среды, руб./год - $\sum У_k$.

Общая экономическая эффективность функционирования среды взаимодействия может быть найдена посредством отношения:

$$Э(эк)_{ср} = \frac{Эф\ (ср)_{общ}}{З(ср)_{общ}} * 100\%, \text{ где}$$

$Э(эк)_{ср}$ – экономическая эффективность функционирования сетевой (кластерной) среды взаимодействия, %.

Заключение

Данная статья представляет собой обзор теоретических и эмпирических исследований по оценке эффективности сетевого взаимодействия и его влияния на деятельность фирм. Подводя итог анализа, можно сделать вывод о том, что возрастающее количество работ в области анализа межфирменного взаимодействия обозначает важность потенциала кооперации. При этом попытки связать этот потенциал с конкурентоспособностью фирмы, осуществляемые в основном на уровне экспертных опросов, имеют достаточно ограниченные и неочевидные результаты для исследователей и практиков. Необходимо отметить, что исследование эффектов взаимодействия по данным микроуровня, с одной стороны, признается аналитиками в качестве одного из наиболее популярных подходов, с другой – остается не разработанным как сточки зрения теории и методики, так и критической массы эмпирических работ[5].

Перечисленные недостатки методов дают возможность продолжить работу над поиском и построением модели оценки эффективности сетевого взаимодействия.

[5] Быкова А.А., Молодчик М.А. "Практики "открытых инноваций" В России"//Корпоративные финансы. 2009. №3 (11).

ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ МЕЖФИРМЕННЫХ СЕТЕВЫХ СТРУКТУР[1]

Симонова В.Л., к.э.н.
ИЭ УрО РАН, г. Екатеринбург

Развитие форм организации экономического взаимодействия между хозяйствующими субъектами носит адаптационный характер и является отражением изменений условий реализации хозяйственной практики. Данные изменения связаны, с одной стороны, со значительным изменением со стороны спроса, обострением конкуренции, ускорением инноваций и снижением жизненных циклов продуктов и услуг, а также общим ростом неопределенности среды, предъявляющей особые требования к механизмам адаптации в условиях возросшей роли фактора времени. С другой стороны, изменения обуславливаются значительно расширившимися коммуникационными возможностями, возникшими в результате развития транспортной инфраструктуры и информационных технологий, что значительно облегчает процесс взаимодействия между экономическими субъектами, позволяя им осуществлять деятельность более эффективно на основе кооперации.

В сложившихся обстоятельствах, требующих от хозяйствующих субъектов адаптивности и гибкости, громоздкие вертикально-интегрированные структуры оказались неспособными к мобильной трансформации на динамично развивающихся рынках в силу априорно заданных пределов изменяемости ресурсной базы и усложненности многоуровневой системы управления. При этом появляющиеся в ответ на вызовы рыночной среды новые организационные формы, основанные на контрактах и других соглашениях, используемых для объединения внешних компонентов в различные типы сетевых форм организации, демонстрируют преимущества гибких структур, обеспечивающих эффективную адаптацию к быстро меняющимся условиям. Эффективность таких структур достигается за счет объединяющего использования положительных эффектов кооперации, свойственных иерархическим формам организации, и сохранении стимулов рыночных механизмов, основанных на праве собственности и принципах конкуренции.

Таким образом, межфирменные сети стали новым этапом в эволюции организационных структур управления.

Межфирменная сеть предполагает наличие избранного, устойчивого и структурированного круга автономных фирм, вовлеченных в создание товаров и услуг на основе подразумеваемых долгосрочных контрактов, способствующих адаптации к непредвиденным обстоятельствам окружающей среды, а также координации и защите меновых сделок[2].

Однако сетевая форма организации не является монолитной, а представляет собой континуум различных модификаций, отличающихся по структуре, внтурисетевыми процессами и эффектами кооперации.

Р. Майлз и Ч. Сноу предложили рассматривать сетевые организации с внутриорганизационной и межорганизационной точек зрения и выделили три типа сети: внутренние, стабильные и динамические[3]. Представленная классификация

[1] Статья подготовлена при финансовой поддержке РГНФ №10-02-05501е/И

[2] Jones C., Hesterly W.S., B orgatti S.P. A general theory of network governance: Exchange conditions and social mechanisms // Academy of Management Journal. 1997. Vol.22. N 4. P 914

[3] Miles R.E.,Snow C.C. Causes of failure in network organizations//California Management Review. 1992. Summer.

Р.Майлза и Ч.Сноу обращает внимание на тот факт, что типы межфирменных сетей отличаются между собой по степени устойчивости, зависящей от динамики изменений, происходящих в рыночной среде. Это ставит вопрос о достаточности атрибутов трансакций, предложенных О.Уильямсоном в качестве необходимых и достаточных предпосылок выбора формы организации деятельности – частоты трансакций, неопределенности и степени специфичности ресурсов. Как видно из рассмотренных типов сетей, к проблеме выбора организационной формы также необходимо добавить такой фактор, как сложность задач при ограничении во времени на их выполнение.

Стабильность сети является не единственной характеристикой, различающей типы сетевого взаимодействия фирм. Различные исследователи в своих работах обращают внимание на несколько ключевых дифференцирующих признаков, которые удачно синтезируются и анализируются в работе М.Ю. Шерешевой[4]. Она выделяет несколько критериев, позволяющих описать континуум сетевых структур с учетом их специфических отличий. К данным критериям автор относит: тип квазинтеграции (вертикальная или горизонтальная), степень равноправности взаимоотношений (фокальная или полицентрическая сеть), наличие внутренней конкуренции, наличие или отсутствие барьеров входа в сеть, размер компаний-участников, стабильность группы и характерные задачи, преследуемые посредством кооперирования ресурсов и компетенций.

Горизонтальный тип сетевого межфирменного взаимодействия является исторически первой широко распространенной формой квазинтеграции, предполагающий стратегическое сотрудничество конкурентов, действующих на одной и той же ступени создания ценности, направленного на взаимодополняющее объединение и совместное использование необходимых ресурсов, таких как информация, технологии, рынки или знания. Это позволяет облегчить фирмам доступ к ресурсам и компетенциям, в которых они нуждаются, но которыми не обладают. Для фирм, участвующих в такой кооперационной деятельности, характерным является совмещение только нескольких целей. Партнеры зачастую остаются конкурентами во всех сферах деятельности, не касающихся совместно преследуемой цели. Целью горизонтальной межфирменной сети является достижение синергетического эффекта – доступ на новые рынки, распределение инновационных рисков, совместное использование технологий, расширение портфеля товаров за счет соединения и пр.

Вертикальный тип сетевой межфирменной организации характеризует процесс кооперации фирм, находящихся на разных этапах цепочки создания ценности. В этом случае производимый продукт или услуга превращается в объединенный продукт нескольких фирм, каждая из которых концентрируется на определенных действиях, наилучших компетенциях и уникальных процессах. Функционирование вертикальной сетевой межфирменной кооперации нацелено на повышение эффективности через улучшение таких показателей, как сроки, снижение издержек, улучшение качества продукции, ее безопасности, учет запросов потребителей и пр.

Таким образом, ключевым отличием вертикальных и горизонтальных типов квазиинтеграции является деятельность, основанная либо на концентрации и специализации участников на отдельных процессах, либо на расширении ресурсной базы экономических субъектов за счет соединения.

---

[4] Шерешева М.Ю. Межфирменные сети. М.: ТЕИС, 2006 . 320с.

Степень равноправности взаимоотношений определяется положением участников в сети. В полицентрических сетях речь идет о кооперации как сотрудничестве равноправных партнеров, не имеющих особого влияния на процесс управления в сетях. Здесь доминирующим инструментом координации выступает согласование интересов сетевых партнеров, дополненное ценовыми механизмами и переговорами при выборе партнера.

Фокальные сети представляют собой сетевые структуры иерархического типа. В таких сетях существует, как правило, центральная фирма, имеющая значительную рыночную власть. Эта стержневая фирма может диктовать условия и осуществлять выбор наиболее подходящих ей партнеров, отличающихся особой гибкостью, адекватной и быстрой реакцией на меняющиеся условия. Координация в фокальных сетях осуществляется с помощью распоряжений, программ и планов.

Таким образом, степень равноправности партнеров обуславливает выбор механизмов координации в сети.

Наличие или отсутствие внутрисетевой конкуренции определяется стабильностью всей сети или отдельных ее звеньев, которая в свою очередь во многом зависит от специфичности используемых ресурсов.

Рассмотренные критерии, дифференцирующие межфирменные сетевые организации, позволяют выделить две комплексные характеристики сетевых структур, позволяющие детерминировать их с позиции структуры/связи и процессов/взаимодействия.

Первой такой характеристикой является положение участников в сети (рис.1). Данная характеристика, определяющаяся связями между участниками с позиции их равноправия, оказывает существенное влияние на такие важные сетевые процессы, как координаций деятельности и распределение полученных в результате кооперация выигрышей.

Положение участников в сети

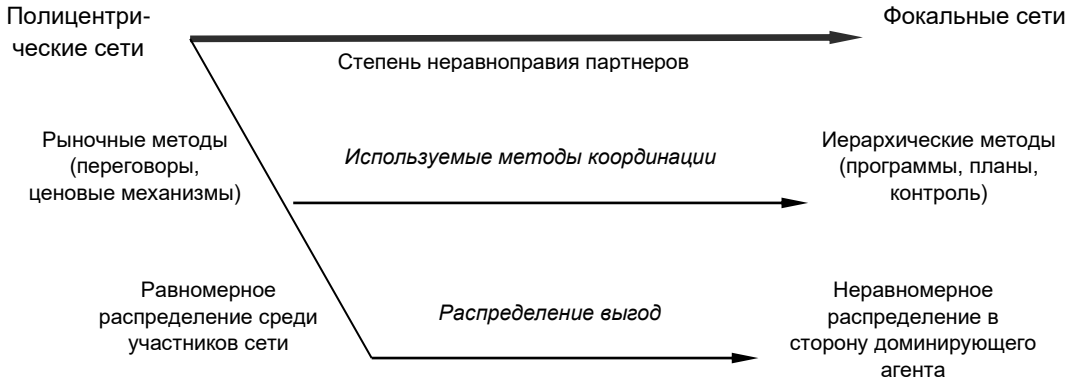


Рисунок 1 - Комплексность критерия «положение участников в сети»

В качестве второй комплексной характеристики можно выделить стабильность сети, определяющую взаимодействие агентов на основе конкуренции либо сотрудничества, основой которого является степень специфичности используемых активов (рис.2).

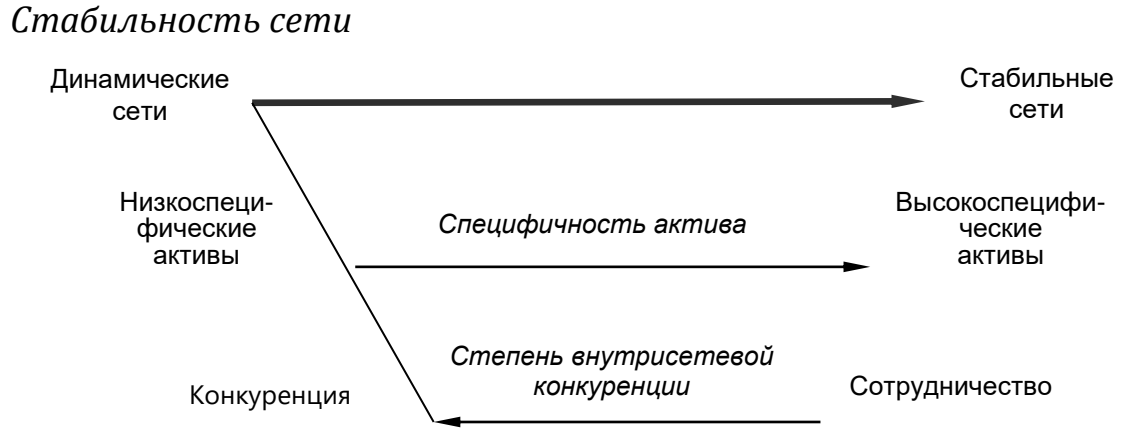


Рисунок 2 - Комплексность критерия «стабильность сети»

Выделение комплексных характеристик позволяет классифицировать типы межфирменных сетевых организаций в двухмерной системе координат, учитывая при этом многогранность рассматриваемого явления (рис. 3).

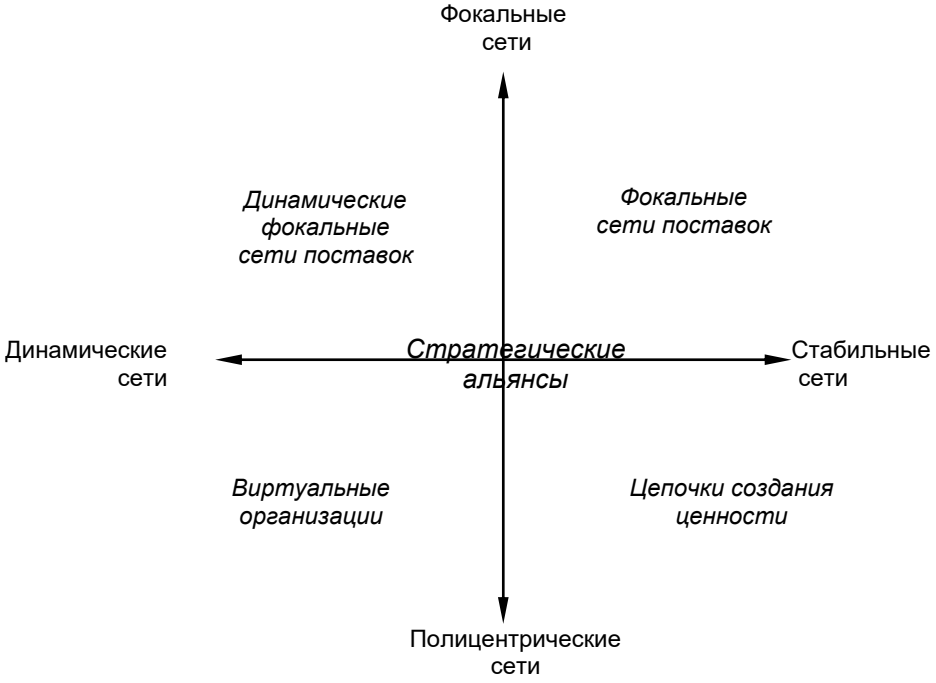


Рисунок 3 - Классификация межфирменных сетей

Таким образом, детерминация сетевых структур основана на двух базовых характеристиках, отражающих комплексную специфику многообразия межфирменной кооперации и определяющих внтурисетевые процессы и эффекты кооперации.

МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЕМ В ЦИКЛЕ СОЗДАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ПРОДУКЦИИ

Топузов Н.К., к.э.н.
ЮУрГУ, г. Челябинск

В условиях инновационного развития авангардных стран мира на уровне пятого и шестого технологического укладов растет актуальность, во-первых, преодоления критического несоответствия уровней потенциала прочих стран, во-вторых, индустриальной структурой инновационно-технологического потенциала и гуманистически-ноосферными потребностями постиндустриального общества. Недостаточные возможности развивающихся стран в формировании и управлении развитием «человека инновационного», в-третьих, определяют остроту и актуальность проблем разработки механизмов управления высокотехнологическим развитием предприятий.

Цели эффективного, инновационного функционирования и устойчивости предприятия в долгосрочном периоде могут быть достигнуты при условии уменьшения вышеупомянутых несоответствий. В то же время, системы управления ресурсами многих отечественных предприятий не обеспечивают своевременной разработки и реализации стратегий инновационного развития по критериям ресурсосбережения на основе использования инновационных технологий. Эти критерии становятся значимыми в условиях постиндустриального общества.

Для достижения поставленной цели нами предложена концепция обеспечения устойчивости и инновационности развития производственных систем на основе компромисса целевых характеристик качества управления и альтернативных стратегий ресурсосбережения. На основе концепции осуществляется формирование механизма управления ресурсосбережением, осуществляющего минимизацию отклонений фактических показателей качества управления ресурсосбережением и инновационности развития предприятия от регламентируемых величин. Эти величины должны соответствовать показателям, преобладающим в развитых странах с постиндустриальным типом общественных отношений.

Предлагаемая концепция содействует повышению эффективности использования материальных и инвестиционных ресурсов, направляемых на инновационное развитие предприятий, должна основываться на новых методологических подходах. Это позволит создать новые методы совершенствования механизма управления ресурсосбережением и модернизировать инструменты анализа и прогнозирования сценариев роста инновационно-технологического потенциала предприятий. В таких подходах целесообразно применение моделирования циклических проектно-процессного создания и коммерциализации инновационных решений (рис.1).

При переходе к модели инновационного развития необходимо обеспечить возможности создания прорывных инновационных продуктов и технологий. Создание последних отличается преимущественным применением методов экономики знаний, потенциала фундаментальных наук для достижения инновационных решений развития компетенций персонала предприятия.

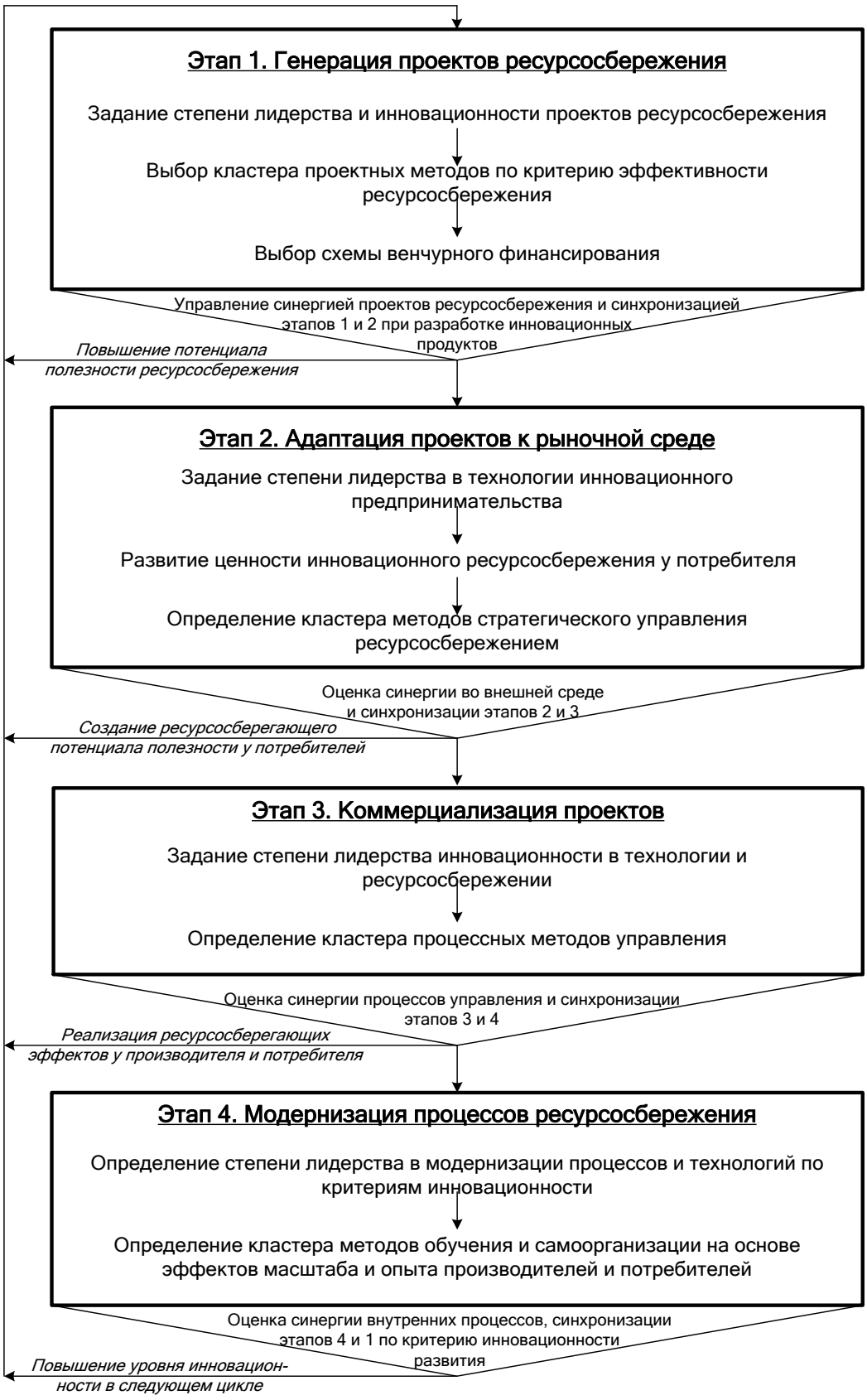


Рисунок 1 - Модель системы инновационного управления развитием предприятия на основе процессно-проектного циклического подхода в управлении ресурсосбережением

В США развернулась массовая компания по обучению высших менеджерских кадров, в том числе сотрудников государственных ведомств по интеллектуальной подготовке восприимчивости к технологиям шестого технологического уклада (нанотехнологиям, биотехнологиям, разработке, мехатронике), для этого был в 2009 году организован институт сингулярности. В нем предполагается главенство интеллектуальных ресурсов над прочими. Новая парадигма предполагает, что повышение уровня качества и инновационности продукции необходимо рассматривать в инновационно-технологическом цикле, основанном на разнонаправленности темпов роста уровня качества продукции и затрат на ее создание. Такие тенденции особенно актуальны на современном этапе создания экономики инновационного типа. Устойчивость решений в соответствии с новой парадигмой предлагается обеспечить постоянным отслеживанием и регулированием системы управления с целью достижения баланса ее целевых характеристик. Для достижения интегральной полезности решений и продукции для потребителя и производителя требуются особые методы реализации долгосрочной стратегии инновационно-технологического развития, основанные на принципах обеспечения качества инновационного предпринимательства и процессного подхода.

Для реализации процессно-проектного подхода в циклической модели устойчивого инновационного развития предприятия необходимо создание балансирующего механизма управления. Он должен регулировать функции, структуры и процессы генерации, адаптации, коммерциализации, модернизации и координации создания инновационных продуктов в стратегии инновационного развития. Для решения задачи регулирования требуется управление процессом инновационного замещения материальных и нематериальных ресурсов по условиям конкурирующей новизны, конкурентных затрат, активизации спроса, создания высокотехнологичных бизнес-процессов производства и реализации. Цикл замыкается разработкой эффективной системы модернизации инновационных решений (рис.2).

На основе введенных понятий и принципов ресурсозамещения разрабатывается механизм управления ресурсосбережением. Он должен включать в себя элементы и подсистемы, минимизирующие дисбаланс целевых характеристик управления инновационным развитием. В состав элементов предлагается включить методы оценки параметров конкуренции и инновационности внешней среды предприятий, данные о начальном уровне целевых характеристик, методы и процессы регулирования механизма. В составе подсистем рассматриваются структуры и функции принятия решений о регулировании ресурсозамещения и дисбаланса характеристик взаимовыгодного ресурсозамещения, планирования стратегии и оценки результатов ресурсосбережения и эффективности инновационного развития.

Устойчивость структуры управления достигается при согласовании интересов участников деятельности по этапам цикла «генерация-адаптация-коммерциализация-модернизация» инновационных решений. Структура должна представлять совокупность взаимосвязанных проектов и процессов в предлагаемой теоретической концепции ресурсозамещения «5К» (**К**оммуникации, **К**омпетенции, **К**онкуренция, **К**оммерциализация, **К**оординация) (рис.2). Это означает, что инновационный характер решений устойчив и эффективен в структуре, учитывающей процессы и характеристики, основанные на применении этой концепции.

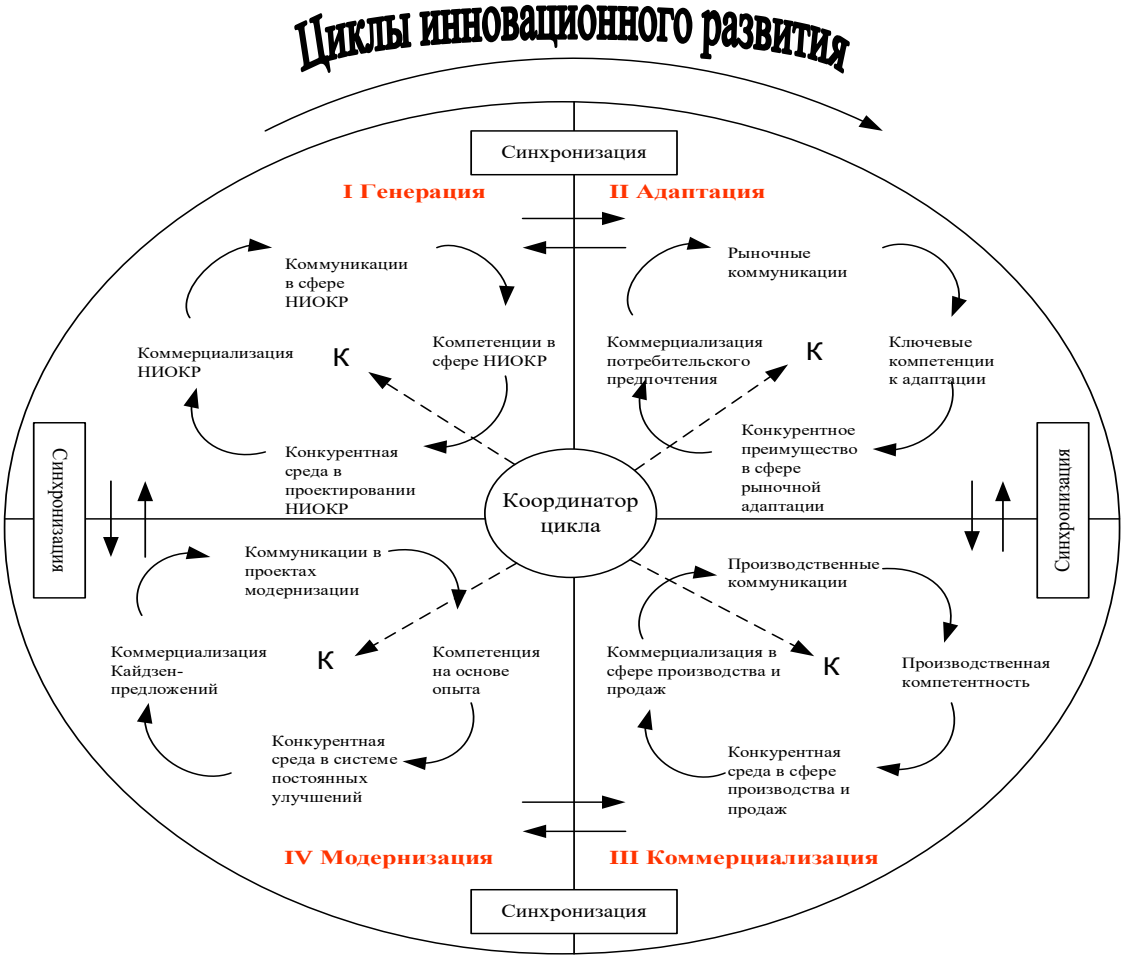


Рисунок 2 - Концепция «5К» в цикле управления ресурсосбережением

Выводы:

1. Конкурентное ресурсозамещение в цикле разработки и внедрения инновационных продуктов основывается на создании специального механизма управления ресурсосбережением.
2. Структура механизма представляет совокупность взаимосвязанных формирующихся и реализуемых процессов-проектов, основанных на принципах инновационного ресурсозамещения в концепции «5К». Такой подход означает, что инновационный цикл воспроизводства будет характеризоваться устойчивостью в достижении эффективности ресурсосбережения.
3. Предложения концепция механизма основывается на интенсивности применения специальных функций для усиления горизонтальных коммуникаций, создания гибридных и гибких структур, повышающих эффективность межфункционального взаимодействия.

ТРАНСФОРМАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПРИРОДЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ КООПЕРАЦИИ

Трапезников В.А.,
УрГЭУ, г.Екатеринбург

Экономический кризис в России во многом связывают со стагнацией экспортного сектора и ограниченной емкостью внутреннего рынка. Согласно опыту развитых стран мира, правительства большинства из них во время кризиса разрабатывали и внедряли механизмы поддержки производителей через развитие внутреннего рынка. Стимулирование увеличения объема продаж внутри страны помогало отчасти компенсировать потери на внешних рынках.

К эффективным инструментам стимулирования внутреннего спроса относят развитие производственной кооперации, которая способствует достижению устойчивого экономического роста предприятий благодаря загрузке свободных производственных мощностей и рациональному использованию ресурсов, расширению рынка сбыта, а также притоку инвестиций на территорию и, соответственно, наполняемости территориального бюджета. Согласно этимологическому подходу слово «кооперация» (лат. cooperatio) в дословном переводе означает «сотрудничество». Определения кооперации можно систематизировать в четыре большие группы[1]: 1) как форма труда, при которой много лиц планомерно работает рядом и во взаимодействии друг с другом в одном и том же процессе производства или в разных, но связанных между собой процессах производства; 2) как форма внешнеэкономического сотрудничества; 3) как форма объединения граждан для совместного труда и удовлетворения материальных потребностей; 3) как форма длительных и устойчивых связей между субъектами рынка.

В классической экономической науке труды многих зарубежных и отечественных ученых посвящены решению и рассмотрению вопросов кооперации, как формы длительных и устойчивых связей между субъектами рынка. Общие особенности таких связей формируют аксиоматику кооперационных взаимодействий:

- кооперация ориентирована на удовлетворение индивидуальных и коллективных потребностей участников такого взаимодействия;
- кооперация осуществляется между экономическими субъектами (людьми, предприятиями) и отражает их взаимозависимость;
- предметом кооперации в экономике являются не только товары, как результаты труда, но и услуги, деятельность, опыт, информация и т.д.

В контексте данного классического определения, сущность и отличительные признаки кооперации можно выделить в рамках следующих соотношений понятий:

- *кооперация и специализация*. Это два диалектически противоположных и взаимосвязанных процесса. С одной стороны, в отличие от кооперации специализация лежит в основе разделения труда. С другой стороны, специализация на отдельных технологиях, продуктах, их частях и компонентах способствует развитию долгосрочных устойчивых взаимосвязей;
- *кооперация и интеграция*. Данные понятия родственные, поскольку ориентированы на объединение в процессе производства всех имеющихся в их распоряжении ресурсов. Однако, в отличие от кооперации, интеграция

[1] Азрилиян А.Н. Юридический словарь. М.: Институт новой экономики, 2000.

представляет собой слияние компаний, занимающихся изготовлением как одинаковой, так и различной, не конкурирующей на рынке продукции без сохранения их самостоятельности;

- *кооперация и конгломерация.* Конгломерация предполагает слияние нескольких компаний, относящихся к не связанным между собой сферам бизнеса (отраслям). Кооперация предусматривает передачу юридически самостоятельным организациям части работ, выполняемых для реализации третьим лицам и использование производственного потенциала субконтракторов, поставляющих комплектующие, выполняющих по заказу работы, некоторые виды специализированных НИОКР, предоставляющих услуги[2];

- *кооперация и концентрация*. В отличие от кооперации концентрация представляет собой укрупнение производства для объединения в одном предприятии под единым руководством производств различных технологических стадий одного изделия.

Кооперация выделена нами, как наиболее рациональная форма организационно-экономических отношений и связей между экономическими субъектами в условиях нестабильности, неопределенности современного периода развития отечественной экономики. Другие перечисленные выше процессы не обладают таким разнообразием видов и форм, предлагают меньше возможностей для использования, не придают отношениям хозяйствующих субъектов необходимой устойчивости, и в тоже время, гибкости в условиях неопределенности внешней экономической среды.

К наиболее распространенному виду кооперации относят производственную кооперацию. Ее можно определить как экономические взаимоотношения или деятельность, ориентированную на промышленное сотрудничество в изготовлении определенного продукта на основе специализации производства при сохранении хозяйственной самостоятельности предприятий, участвующих в данном процессе. Такая кооперация направлена на производство материальных благ на основе совместной или технологически связанной деятельность с целью экономии затрат, модернизации производства, повышения производительности труда и конкурентоспособности производимой продукции. Производственная кооперация характеризуется долгосрочностью (неоднократностью) хозяйственных связей. Она получила наибольшее распространение в таких отраслях промышленности как машиностроение и металлообработка; автомобильная промышленность; авиастроение; электроника, электротехника; химическая промышленность (пластмассы, резина); текстильная, кожевенная промышленность; деревообработка.

Производственная кооперация в процессе трансформации общества и перехода к так называемой экономике знаний, сервисной или постиндустриальной экономике, претерпела некоторые изменения (см.рис).

Фактически, производственная кооперация на современном этапе развития приобрела характер производственно-технологической. Производственно-технологическая кооперация представляет собой *форму долгосрочного сотрудничества между различными предприятиями или организациями, органами власти и управления, муниципалитетом с целью производства конечного продукта и технологий, передачи знаний и информации, основанную на рациональном использовании установленных мощностей, имеющихся и*

[2] Производственная кооперация [Электронные ресурсы]. Режим доступа: www.map.php.

привлекаемых ресурсов. *Предметом* кооперационного взаимодействия могут выступать производимый продукт, знания, технологии, информация и т.д.

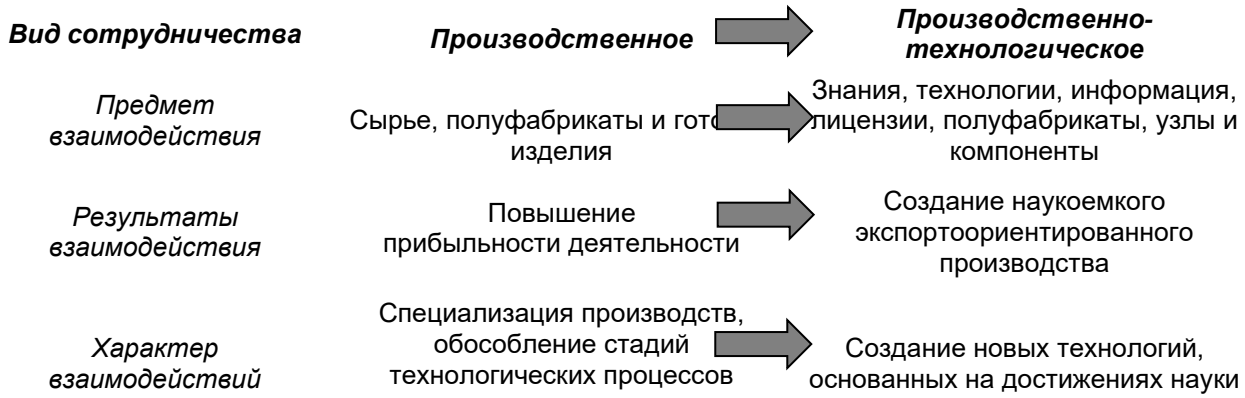


Рисунок - Изменения производственной кооперации

Основными *чертами* производственно-технологической кооперации являются:

- долгосрочность, стабильность и регулирование взаимоотношений между партнёрами;
- наличие совместной производственной программы или соглашений по применению единых технических норм и стандартов качества, согласованию объёма, ассортимента и ритмичности производства и поставок;
- договорная основа, регулирующая весь комплекс взаимоотношений между партнерами, в которой предусматриваются условия производства и реализации продукции, ее гарантийного и послегарантийного обслуживания, компенсационные операции (контракт подрядного кооперирования, соглашение о специализации и кооперировании, контракт на поставку комплектующих изделий и др.);
- тесное переплетение производственной деятельности с научной, инвестиционной, торговой, по каналам которой осуществляются связи партнеров;
- возможность создания новых интеграционных форм бизнеса.

Технологическая, экономическая и организационная связанность деятельности способствует установлению устойчивых производственных отношений, поскольку направлена на экономию затрат, модернизацию производства, рост производительности труда, качества производимой продукции и эффективности производства. Пронизывая все виды деятельности, кооперация способствует потягиванию технологического уровня предприятий до современного, соответствующего пятому и шестому технологическим укладам.

СТРУКТУРИЗАЦИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ФИРМ В РАМКАХ ГИБРИДНЫХ ФОРМ ИНТЕГРАЦИИ

Шестаков Д.А.
ИЭ УрО РАН, г.Екатеринбург

Право устанавливать или расторгать отношения является определяющей характеристикой современного общества.

Институционализированные способы формирования и разрыва межорганизационных связей должны функционировать так, чтобы обеспечить протекание конкретных социальных и экономических процессов. Обычно эта роль приписывается рынку. Однако существуют «риски рынка». Во-первых, рынок есть институциональный механизм, направленный на формирование и разрыв межорганизационных связей, причем природа этого механизма предусматривает существование риска для участников рынка и их взаимоотношений. Во-вторых, та или иная рыночная связь имеет вероятность разрыва [Yamaguchi 1991]. Такой разрыв есть функция сил конкуренции, властных отношений и институционального принуждения.

Конкуренция, властные отношения и институциональное принуждение по-разному влияют на продолжение и разрыв межорганизационных рыночных связей. Конкуренция – скорее разрушительная сила, которая увеличивает риск разрыва отношений. Взгляд на конкуренцию на уровне «структуры рынка» подразумевает анализ структурных условий рынка или отрасли.

Властные отношения рассматриваются с позиции теории ресурсной зависимости, согласно которой под «межорганизационными отношениями понимается результат действия моделей межорганизационной зависимости и соответствующих ограничений». Ресурс – это «любая имеющая ценность деятельность, услуга или товар». А власть – это способность одной организации, состоящей в отношениях обмена, «устанавливать характер межорганизационного обмена», – например, пропорции получаемых и передаваемых ресурсов. Власть одной организации в отношениях обмена прямо пропорциональна зависимости другой организации. Власть приобретает большое значение, когда рыночные акторы находятся в состоянии неопределенности: они не знают точного направления действий и потому уязвимы перед требованиями влиятельных акторов, настойчиво пытающихся «определить ситуацию».

Институциональное принуждение снижает риск разрыва отношений. Длительность всех отношений регулируется соответствующими нормами или «социальными ожиданиями относительно продолжительности связей».

Представители новой институциональной экономической теории уделяют существенное внимание проблеме структуризации взаимодействий – как внутри организации, так и между организациями. О.Уильямсон подчеркивает, что «изучение контрактных отношений включает в себя нечто большее, чем простое исследование дискретных рыночных сделок, с одной стороны, и иерархической организации – с другой». Корректируя свой подход, развивавшийся в работах 70-х годов, О.Уильямсон указывает на необходимость трехзвенной группировки данных структур: рынок, иерархические структуры и так называемые «смешанные» формы, в целом определяемые существованием некоей промежуточной степени взаимозависимости их участников. Наличие такой взаимозависимости является одним из важнейших свидетельств наличия кооперативных межорганизационных взаимодействий.

Значительное число исследований последнего десятилетия по проблеме интеграции хозяйствующих субъектов основывается на системно-эволюционном подходе, исходящем из универсального общенаучного содержания интеграции. Институциональная теория, которая, в отличие от неоклассической, в качестве единицы анализа использует трансакцию, а не товары и услуги, и рассматривает фирму не как неделимую производственную единицу, а как «управляемую» структуру, понимает под интеграцией процесс замещения трансакций на рынках ресурсов и продуктов внутрифирменными трансакциями. Фирма оказывается стабилизирующей структурой, помогающей справляться с неожиданностями, возникающими вследствие отклонения отдельных субъектов от рациональной линии поведения.

Под интеграцией понимается установление таких взаимоотношений между субъектами хозяйствования, которые обеспечивают долгосрочное сближение генеральных целей интегрирующей и интегрируемой сторон. Отношения чистой конкуренции при интеграции заменяются одним из вариантов сотрудничества, причем спектр такого сотрудничества распространяется от слабого взаимодействия до прямого управления, когда рыночные отношения заменяются внутрифирменными поставками. Посредством интеграции хозяйствующие субъекты концентрируют разнообразные ресурсы экономической власти, активно применяя их. В рамках интегрированных структур отношения власти включают в себя четыре компонента: организационную власть менеджмента в каждом из субъектов хозяйствования, входящих в состав интегрированной структуры; власть центрального элемента интегрированной структуры над прочими ее составными частями; власть интегрированной структуры на рынке, т.е. рыночную власть; власть интегрированной структуры в социально-экономической системе в целом, ее способность влиять на политические и социальные явления. При этом создается специфическое властное пространство, в котором центральный элемент интегрированной структуры контролирует основные аспекты деятельности всех экономических агентов. В настоящее время можно с уверенностью говорить о том, что крупные интегрированные сетевые компании стали характерными элементами современной экономики (в качестве примеров можно привести Johnson & Johnson, General Motors, Nike, Apple, Microsoft, Exxon, Dupont и др.) и очень часто демонстрируют более высокую эффективность, нежели традиционно организованные фирмы. Возникающие новые формы интеграции изменяют ландшафт современных рынков, усиливая конкурентоспособность малых и средних хозяйствующих субъектов, объединяющих свои ресурсы и компетенции в рамках межфирменных сетей.

Мировая экономическая практика свидетельствует об изменении структуры институциональных соглашений. Все больше компаний переходят от внутрифирменной контрактации к гибридной и рыночной. Соответственно, растет и количество зарубежных исследований, анализирующих отдельные формы квазиинтеграции, в том числе их конкретные проявления на отдельных отраслевых рынках. Среди этих исследований – как эмпирических, так и общетеоретических – существенное место занимают работы по развитию сетевой формы организации бизнеса (таковых уже значительное число и в институциональной экономике, и в теории фирмы, и в социологии (междисциплинарные исследования)), включая работы, посвященные исследованию стратегических альянсов, отраслевых кластеров, виртуальных организаций и т.д. В последние годы сетевое межфирменное взаимодействие стало также предметом серьезного внимания целого ряда российских ученых

Формы интеграции становятся все более разнообразными и не сводятся к общеизвестным «классическим» вариантам вертикальной, горизонтальной и универсальной (конгломератной) интеграции, основанной на контроле над собственностью. Все большее распространение получают другие формы, которые на поверхности явлений зачастую воспринимаются как дезинтеграция. В действительности мы имеем дело с новыми, гибридными формами, которые обеспечивают консолидацию экономических агентов через контроль над управлением и являются результатом процессов квазиинтеграции. Если интеграция, осуществляющаяся в процессе приобретения одной фирмой другой фирмы, предполагает установление полного контроля – как над собственностью, так и над управлением объединенными активами, то о квазиинтеграции речь идет тогда, когда имеет место установление контроля над управлением активов юридически независимых компаний при отсутствии контроля над их собственностью.

В настоящее время в системе мероприятий российской государственной политики все большее внимание уделяется консолидации отраслевых рынков и интегрированным структурам традиционного типа. Не вызывает сомнений, что среди лиц, принимающих решения на высочайшем уровне, сформировалось мнение, что восстановление производственного потенциала России и преодоление структурной раздробленности промышленных отраслей и комплексов требует радикального преобразования существующих предприятий и создания мощных консолидированных структур. При этом, похоже, из поля зрения государственной политики ускользает тот факт, что современные особенности развития мировой экономики требуют выработки новых подходов к интеграции хозяйствующих субъектов. В частности, создание крупной корпорации следует каждый раз рассматривать как одну из альтернатив, имеющую как преимущества, так и существенные недостатки. Крупные интегрированные структуры традиционного типа зачастую являются неоптимальной альтернативой в условиях высокой турбулентности рынка и роста требований к индивидуализации продуктов и услуг со стороны потребителей. Даже на тех отраслевых рынках, где имеет смысл обеспечивать международную конкурентоспособность путем создания крупных корпораций, обладающих колоссальной рыночной властью и доминирующих на своем отраслевом рынке, необходимо одновременно формировать условия для стабильных интеграционных взаимодействий между формально независимыми предприятиями. При этом для ряда отраслевых рынков основой роста конкурентоспособности и оптимальной альтернативой может оказаться межфирменное сетевое взаимодействие, имеющее устойчивый характер.

ОЦЕНКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СЛУЖБЫ ПО УПРАВЛЕНИЮ КОММЕРЧЕСКИМ РАСЧЕТОМ

Шешукова Т.Г., д.э.н.
ПГУ, г. Пермь

В настоящее время на первый план выходят проблемы интенсификации производства, и перед экономической службой встают сложные задачи: во-

первых, всей своей деятельностью способствовать интенсификации производства, во-вторых, интенсифицировать свою деятельность.

Оценка деятельности экономической службы по управлению коммерческим расчетом должна быть ориентирована на решение следующих задач:

- изучение состава и содержания элементов и деталей механизма коммерческого расчета;
- оценку уровня выполнения утверждаемых хозрасчетных показателей в каждом из экономических подразделений;
- оценку функционального содержания труда работников экономической службы по управлению хозрасчетом;
- изучение причин и факторов, влияющих на уровень управления хозрасчетом;
- выявление внутренних резервов улучшения хозрасчетного управления и разработку мероприятий по их использованию;
- осуществление контроля за реализацией мероприятий.

Оценка деятельности экономической службы по управлению коммерческим расчетом должна производиться по следующим направлениям: общая характеристика деятельности экономической службы и ее подразделений; анализ уровня управления деятельности по развитию механизма внутрипроизводственного хозрасчета; оценка выполняемых элементов и деталей хозрасчетного механизма; оценка выполнения плановых заданий; обобщающая оценка деятельности экономической службы, подразделений.

Общая характеристика экономического подразделения должна определить состав выполняемых им элементов и деталей механизма коммерческого расчета, масштабы деятельности, формы взаимосвязи с другими функциональными и основными подразделениями. Масштабы деятельности экономического подразделения могут быть охарактеризованы количеством выполняемых им элементов и деталей механизма коммерческого расчета, числом обслуживаемых подразделений, количеством работников экономического подразделения в общей численности управленческих работников, суммой затрат подразделения в смете затрат на управление.

Важным условием повышения эффективности организации деятельности управления хозрасчетом является постоянная оценка уровня управления в экономических подразделениях. При этой оценке следует исходить из того, что порядок планирования, формы и методы обоснования плановых заданий, многие элементы организации труда, рейтинговая оценка регламентируются едиными по предприятию нормативными документами. Поэтому в первую очередь должны изучаться те элементы системы управления, которые непосредственно зависят от деятельности руководства экономической службы работников. К таким элементам можно отнести оценку рациональности принятой организационной формы хозрасчетного управления, анализ качественного состава кадров, оценку уровня организации труда в подразделении, развитие автоматизации работ, рациональность ФСТЭ, оценку зависимости методов выполнения элементов и деталей внутрипроизводственного механизма хозрасчета от влияния управляемого объекта.

Структура системы внутрипроизводственного хозрасчетного механизма представлена на рисунке.

Оценивается количество выполняемых элементов и их деталей, а также качество.

<table>
<tr><td colspan="15">Элементы внутрипроизводственного хозрасчетного механизма</td></tr>
<tr><td colspan="4">Показатели плана и общественная оценка</td><td colspan="8">Нормы и нормативы</td><td colspan="3">Заинтересо-ванность в результатах</td><td colspan="4">Хозрасчетная материальная ответственность</td></tr>
<tr><td colspan="15">Детали элементов хозрасчетного механизма</td></tr>
<tr><td>Утверждаемые хозрасчетные показатели</td><td>Показатели общественной оценки результатов</td><td>Расчетные хозрасчетные показатели</td><td>Учет и контроль</td><td>Нормы затрат живого труда</td><td>Нормы затрат овеществленного труда</td><td>Нормы использования средств труда</td><td>Нормы организации производственного процесса</td><td>Экономические нормативы</td><td>Цены</td><td>Тарифная и окладная система</td><td>Премиальные положения</td><td>Фонды экономического стимулирования</td><td>Хозрасчетные претензии</td><td>Хозрасчетные санкции</td><td>Организация</td><td>Информация</td></tr>
</table>

Рисунок - Элементы и их детали внутрипроизводственного хозрасчетного механизма

Оценка выполнения плановых заданий экономическим подразделением включает анализ правильности выбора хозрасчетных оценочных показателей, анализ выполнения этих показателей, анализ качества труда.

Особое внимание уделяется обоснованному выбору и определению оценочных хозрасчетных показателей экономических подразделений. Система оценки деятельности экономических подразделений должна обеспечивать правильную и полную характеристику объема, содержания и эффективности деятельности подразделений. Это предполагает: определение конкретных хозрасчетных показателей, отражающих основные задачи подразделения и обеспечивающих необходимую связь с утверждаемыми хозрасчетными показателями предприятия, на которые экономическое подразделение может оказывать наибольшее влияние результатами своей деятельности и за которые несет ответственность по характеру выполняемых им функций; разработку методики планирования, учета и оценки выполнения хозрасчетных показателей; разработку системы премирования.

При анализе выполнения оценочных хозрасчетных показателей подразделений экономической службы сравниваются фактические и плановые их величины и выявляются причины отклонения.

В завершении дается обобщенная оценка деятельности экономической службы за изучаемый период.

ИЗМЕНЕНИЕ СТРУКТУРЫ КРУПНЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ С ЦЕЛЬЮ УВЕЛИЧЕНИЯ ИХ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ

Щербинин М.М., к.э.н.,
Лакеева Н.В.
НТИ УГТУ-УПИ, г.Нижний Тагил

Важнейшей составляющей инновационной деятельности на предприятии являются кадры, и в первую очередь это руководитель предприятия и руководители подразделений, которые задают тон работы, определяют направление развития и распределяют финансирование. И если руководитель предприятия принимает решения о строительстве, реконструкции или модернизации подразделений (цехов, участков), то руководитель подразделения принимает такие же решения относительно основного производственного оборудования и машин. Каждый проект такого типа на крупном предприятии несёт большие умственные и финансовые затраты, и каждый является уникальным (неповторимым) в своём роде, особенно это касается крупных проектов. Т.е. нигде в мире не найти такого же проектируемого цеха или производственного участка, т.к. при их проектировании учитываются индивидуальные потребности каждого предприятия: объём и характер производства, география и климатические условия региона и т.д. Каждый проект нацелен на увеличение прибыли предприятия (подразделения) или на уменьшение издержек. Все перечисленные признаки подобных проектов говорят о их инновационном характере. Выявление потребности в таких проектах, их проработка, реализация и отслеживание – сложный и длительный процесс, который нуждается в высококвалифицированных кадрах разных областей знаний и разных уровней подчинения. Данный процесс – это взаимодействие как сторонних организаций с предприятием на всех уровнях, так и взаимодействие самих сотрудников предприятия между собой. Каждый проект имеет своего руководителя (выбранного из руководства компании или подразделения), который временно освобождается от основной работы. Но достаточна ли его квалификация для ведения такого сложного проекта? Как показывает опыт, руководство подразделением и руководство проектом, требуют от менеджера разного подхода и различных инструментов для решения задач.

Так как крупные проекты на предприятии можно по праву назвать инновационными, ими должен руководить человек, разбирающийся не только в технологическом процессе производства, но и в инновационной деятельности.

В настоящее время существует опыт выделения на предприятии подразделений занимающихся инновациями, который не так давно пришёл в нашу страну, но уже значительное время используется за рубежом и имеет положительные результаты. Однако и здесь существуют определённые тонкости. На крупных предприятиях эти подразделения представлены чаще всего одним отделом, обособленным от основного производства. Этот факт мешает полноценному взаимодействию внутри компании, обмену опытом и информацией, рассмотрению важных совместных задач. Решением в данном вопросе может послужить изучение схем управления различных структур, например предприятия и института:

Данная схема не принадлежит каким-либо конкретным предприятию и институту, а представляет собой совокупность наиболее распространённых должностей. Как видно, половина управленческих единиц одинаковы.

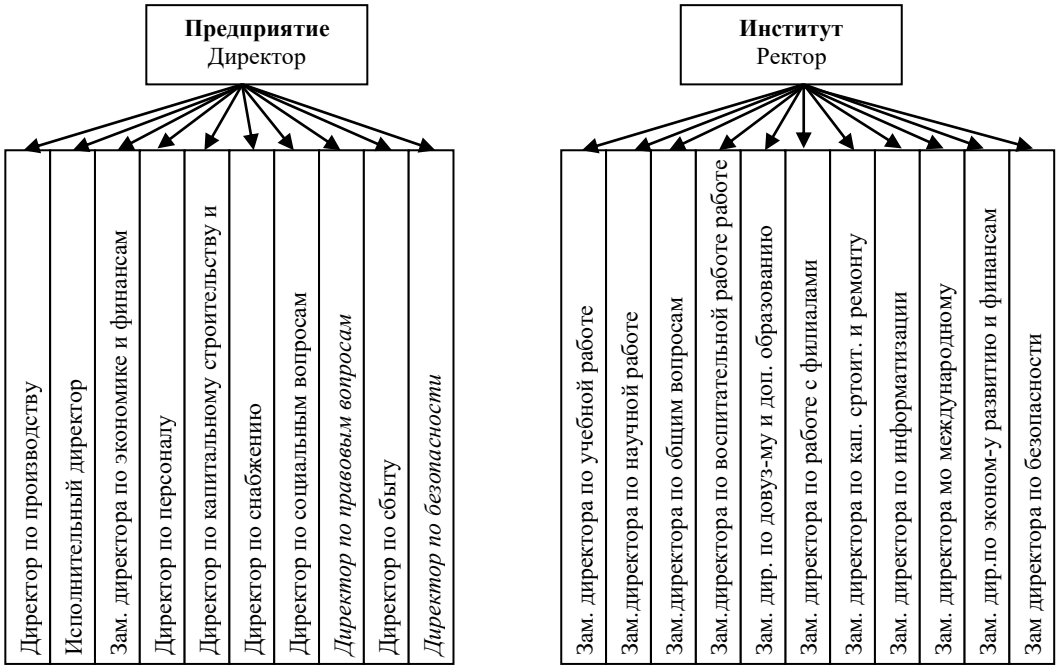


Рисунок 1 - Схема управления предприятием и институтом

Проанализировав вторую половину, можно сделать вывод о том, что институт в современных условиях нуждается в должности зам. директора по производству для реализации научно–исследовательского потенциала. А предприятие, в свою очередь, так же как и институт нуждается в должностях директора по науке и инновациям и директора по информатизации. Возможно, и нет необходимости формировать при каждом цехе (подразделении) ещё одно, занимающееся только инновациями, но при каждом основном производственном цехе должен быть хотя бы один человек занимающийся вопросами развития, модернизации и инновациями, досконально знающий производство и поддерживающий связь, как с руководством компании, так и с инновационным подразделением, а так же с научными институтами вне предприятия. Безусловно, требования к занимаемой должности должны быть очень высоки, это и значительный стаж работы на данном месте и учёная степень и лидерские качества, необходимы любому руководителю. Сфера деятельности (должностные обязанности) такого человека обширна, в т.ч.:

1. Внедрение рац. предложений
2. Стимулирование инновационной деятельности (проведение конкурсов, конференций, круглых столов)
3. Ведение крупных проектов
4. Контроль и отслеживание вновь вводимых тех. процессов и оборудования
5. Сотрудничество с отделом по инновациям, директором предприятия по инновационной деятельности, научными организациями и институтами вне предприятия
6. Отслеживание последних тенденций развития в своей отрасли

Таким образом можно составить схему отражающую основные функциональные связи между ответственным за инновационную деятельность на предприятии, а так же связи взаимодействия с внешними организациями.

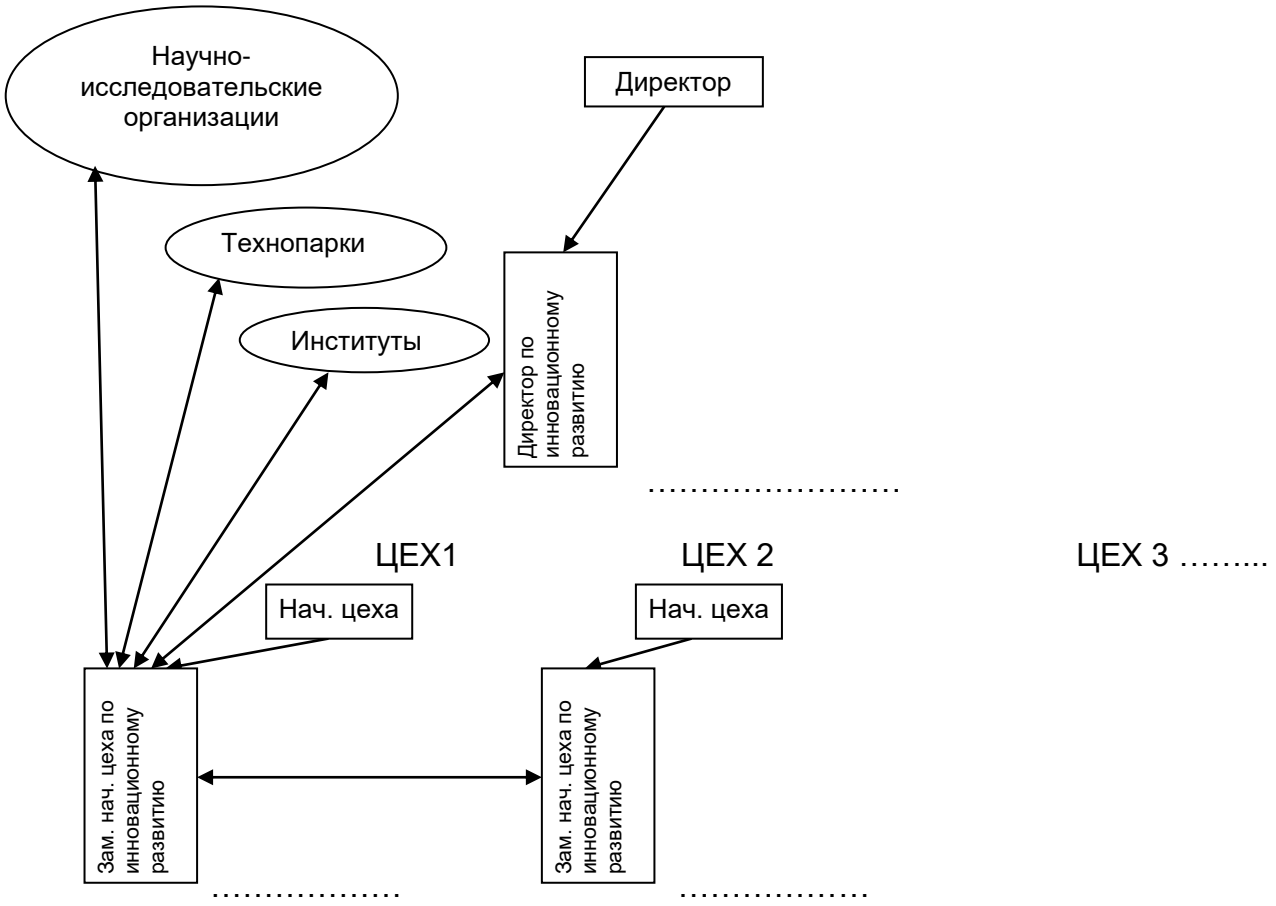


Рисунок 2 - Схема взаимодействия руководителей по инновационному развитию на промышленных предприятиях

Данные структурные изменения в комплексе с другими принимаемыми мерами по увеличению инновационной активности могут стать начальным на промышленном предприятии, могут значительно увеличить производительность, снизить издержки, ускорить темпы модернизации производства, увеличить отношение выхода готовой продукции к полуфабрикату, а главное повысить культуру производства.

Научное издание

ТРУДЫ
IV ВСЕРОССИЙСКОГО СИМПОЗИУМА
ПО
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ТЕОРИИ

Том 1
Политическая экономия. Миниэкономика

Рекомендовано к изданию Ученым советом
Института экономики УрО РАН
Регистрационный № 35 (10)
Протокол №4 от 28.04.2010

Ответственный за выпуск к.э.н. Власов М.В.

Подписано в печать 28.04.10. Формат 60x84 1/16
Усл. п.л. 14,56. Тираж 320 экз. Заказ №

Издательство ИЭ УрО РАН
620019, Екатеринбург, ул. Московская, 29

Отпечатано с готового оригинал-макета
В типографии Института экономики УрО РАН
620014, г. Екатеринбург, ул. Московская, 29