

*Вестник
Московского государственного
областного университета*

СЕРИЯ
«ЭКОНОМИКА»

№2

Москва
Издательство МГОУ
2006

*Вестник
Московского государственного
областного университета*

СЕРИЯ
«ЭКОНОМИКА»

№2

Москва
Издательство МГОУ
2006

**Вестник
Московского государственного
областного университета № 2 (28)**

Научный журнал основан в 1998 году

Редакционно-издательский совет:

Пасечник В.В. – председатель, доктор педагогических наук, профессор
Блинова В.П. – начальник учебно-методического управления
Дембицкий С.Г. – первый проректор, проректор по учебной работе, доктор экономических наук, профессор
Жураховский С.Н. – проректор по развитию и информатизации, кандидат технических наук, доцент
Макеев С.В. – директор издательства, кандидат философских наук, доцент
Яламов Ю.И. – первый зам.председателя, проректор по научной работе и международному сотрудничеству, доктор физико-математических наук, профессор
Чайка А.В. – начальник планово-экономического управления

Редакционная коллегия серии «Экономика»:

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

Вестник МГОУ. Серия «Экономика». – № 2 (28). – 2006. – М.: Изд-во МГОУ.
– 114 с.

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

ISBN 5-7017-08-79-9

© МГОУ, 2006
© Издательство МГОУ, 2006

СОДЕРЖАНИЕ**Раздел****«Социальные проблемы трансформации экономики России»****Адельфинский А.О., Крайнов Н.Н.**

Социальная направленность системной модернизации в России на этапе экономического роста.....6

Юферева Е.В., Никитов А.В.

Формирование инновационной экономики – основное условие экономического развития России.....11

Акимова Е.Н., Семенова Г.Н.

Государственное регулирование инновационных процессов в экономике.....17

Бушуев В.К., Жураховская И.М.

Уровни регулирования социально ориентированной рыночной экономики.....21

Лавров М.Н.

Экономическая интеграция стран СНГ в условиях глобализации мировой экономики.....26

Коренькова Т.В., Храмцов Д.С.

Анализ различных подходов к определению сущности инноваций.....30

Толокина Е.Л., Шарапова Е.А.

Институциональная структура постсоциалистической экономики и место домохозяйства в этой структуре.....34

Лихачев М.О.

Теория макроэкономического равновесия в контексте современных методологических проблем экономической науки.....37

Абрамов А.Н.

Проблема роста и распределения доходов в развивающейся экономике.....40

Тимченко В.О.

Социальная политика государства как цель и фактор экономического роста.....43

Кабанова Н.А.

Образование как важнейший фактор формирования человеческого капитала.....48

Миронова Ю.А.

Рыночная экономика России к началу XX века.....51

Раздел

«Проблемы управления в предпринимательских структурах»

Желтенков А.В., Шатохин С.А., Рябиченко С.А.

Управление предпринимательской организацией в изменяющейся среде: проблемы, концепции, механизмы.....54

Башмаков Д.В.

Анализ процессов обеспечения качества и формирования торговой марки как факторов конкурентоспособности предпринимательской организации.....58

Бойко В.Л., Трецинкин В.С.

Преодоление несостоительности сельскохозяйственных организаций: проблемы и решения.....61

Власова Т.И.

Логистическая интеграция и координация как основа организационного механизма управления производством в логистической системе предпринимательской организации.....64

Дембицкий С.Г., Прилепский И.П.

Современные принципы и аспекты теории принятия управленческих решений....68

Друганов С.П.

Экономическая безопасность Московской области.....71

Жураховский С.Н.

Проблемы сравнительного анализа закономерностей развития человеческого потенциала в России и в мире.....74

Жураховский А.С.

Современные проблемы управления предпринимательскими организациями78

Кириллов С.Р. Васьков В.О.

Роль и место государства в развитии ипотечного жилищного кредитования.....80

Колпаков В.И., Хрусталев Е.П.

Проблемы формирования информационной структуры малых предпринимательских организаций на основе интернет-технологий.....82

Матвеев А.В.

Проблема повышения эффективности управленческой деятельности предпринимательской организации.....86

Мешков Н.А.

Моделирование динамики предпринимательской активности в информационно-коммуникационном медико-производственном пространстве.....88

Панарин А.А.

Проблемы формирования системы непрерывного инжиниринга в предпринимательской организации.....91

Петрова О.В.

Эффективность руководства организацией с учетом рисков в условиях предпринимательской деятельности в России.....94

Поярков А.А.

Проблемы совершенствования системы управления военными НИОКР в США.....99

Рязанова О.Е., Симонов С.В.

Исторический ракурс в содержание категории «предпринимательство».....102

Чистоходова Л.И., Петухов А.В., Антонов М.В.

Проблемы управления качеством в предпринимательских организациях.....106

Шаталова Е.Н.

Проблемы управления кадровым потенциалом предпринимательской организации.....110

РАЗДЕЛ
«СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТРАНСФОРМАЦИИ
ЭКОНОМИКИ РОССИИ»

Адельфинский А.О.,
к.э.н., доцент
Крайнов Н.Н.

**СОЦИАЛЬНАЯ НАПРАВЛЕННОСТЬ СИСТЕМНОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ
В РОССИИ НА ЭТАПЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА**

Проведенный анализ современной экономики России свидетельствует об определенных позитивных тенденциях в ее развитии, наметившихся в ходе трудных рыночных реформ. С начала 2000 года экономика страны показывает позитивную динамику развития: увеличилось производство ВВП и промышленной продукции; снизилась инфляция, повысилась доля денежных расчетов в экономике, улучшилось состояние федерального бюджета.

Тем не менее, современный этап экономического развития России характеризуется недостаточной стабильностью роста производства, чрезмерной зависимостью от мировых цен на сырье, недостаточной опорой на внутренний платежеспособный спрос как со стороны населения (потребительские товары), так и со стороны производителей (инвестиции). Сказывается и слабость институциональной базы для современных рыночных механизмов (финансово-банковская система, фондовые рынки, государственная политика проведения реформ и т.д.), а также наличие значительных частей экономики, которых рыночные реформы либо вообще не коснулись, либо коснулись в косметической форме (ЖКХ, естественные монополии, наука и т.д.).

Наметившийся с 2000 г. экономический рост – это, по-существу, восстановление экономики после глубокого экономического кризиса. Здесь действуют иные воспроизводственные закономерности, чем в период собственно роста, и, соответственно, иное качество процентов прироста социально-экономических показателей [1]. Что же касается завершения восстановительного периода и перехода собственно к росту, то в отношении объема ВВП и среднедушевых реально располагаемых денежных доходов его начало, в соответствии с представленным прогнозом, ожидается лишь к 2007 г. Однако восстановление объемов промышленного и сельскохозяйственного производства и особенно инвестиций в основной капитал – последнее наиболее тревожно – предполагается уже за пределами прогнозируемого периода.

В 2003 г. правительство РФ провело инвентаризацию административных функций государства. Было проанализировано 450 таких функций и признано, что 87 из них являются избыточными, а 24 – дублирующими. Больше всего чрезмерного государственного контроля оказалось в сфере промышленности и науки: из 69 функций 34 здесь оказались попросту не нужными [2]. В то же время поражает засилье чиновников-бюрократов и криминализитета в нашей экономике и в обществе. Так, в конце периода существования СССР на одного чиновника приходилось 75,6 жителей страны, а в современной России – 49,6 чел. Рост численности чиновниччьего аппарата обгоняет рост населения. Что касается взяток, которые берут наши чиновники, то по оценке фонда ИНДЕМ, их годовая величина составляет порядка 34 млрд. долларов. И это при том, что зарплата российских чиновников выросла за последние годы в 5-12 раз [3].

Экономическая политика государства является необходимым инструментом макроэкономического регулирования. Процесс модернизации, как уже отмечалось, охватывает все стороны развития общества. Формационный подход проглядывается в процессе смены социализма, в формировании основ новой формации – капитализма: отношений частной собственности, изменений в производственных отношениях, взаимоотношениях государства и общества. Цивилизация просматривается в развитии производительных сил, самого работника, его культуры, образования, потребностей и образа жизни.

Процессы взаимодействия происходят в обществе при участии демократического государства, отражаются в прогнозах и программах, составленных учеными, и подтверждают значение экономической политики, как инструмента макроэкономического развития и регулирования всей жизнедеятельности общества. Качество разрабатываемой экономической политики определяется научно-обоснованным выбором целей, задач и приоритетов, отражающих потребности и перспективы развития, выработкой действенных механизмов ее реализации.

Эффективность разрабатываемой среднесрочной или долгосрочной экономической политики во многом зависит от того, как в этих программах учитывается взаимодействие трех сил (факторов): «государство – общество – экономика (бизнес)» [4].

Ученые – экономисты ЦЭМИ РАН Г. Клейнер и Д. Петросян приводят детальный разбор трех указанных сфер и их взаимосвязей, что имеет прямое отношение к экономической политике государства и ее практическому применению. Авторы исходят из того, что в каждой из этих подсистем заложены внутренние силы собственного развития, но социально-экономическое развитие страны в целом может быть успешным только тогда, когда между этими силами соблюдается определенный баланс. Если одна из этих подсистем откровенно доминирует над другими, возникает деформированный и неэффективный тип общественного устройства.

Так, если всецело доминирует государство, подавляя инициативные силы общества и контролируя производительные силы экономики, возникает тоталитаризм. Если доминирует общество, государство демонстрирует слабость, а экономическая активность низка, в стране воцаряется анахия. Если в обществе господствуют экономические интересы агентов, социальные структуры общества слабы или разрознены, а государство не пользуется авторитетом, – получаем такое общественное устройство, которое было охарактеризовано термином «экономика физических лиц» [5] или дезорганизация; в таком обществе каждый конкурирует с каждым, а руководители предприятий и организаций действуют в своих собственных интересах, а не в интересах руководимых ими организаций.

К пересечению общественной и экономической сфер относятся, во-первых, коммерческие структуры, находящиеся в собственности общественных организаций, во-вторых, фондовый рынок (в особенности в тех странах, где принятая англо-американская модель распределения акций предприятий), в-третьих – так называемые народные предприятия (акционерные общества работников). Следовало бы упомянуть в этом контексте и социальные аспекты деятельности предприятий любого типа, поскольку общественные течения, взгляды, установки, приоритеты весьма сильно влияют на социальный климат внутри предприятий и, как следствие, на целенаправленность и производительность труда на предприятиях.

Пересечение сфер государства и общества охватывает ряд аспектов функционирования партий, выборной власти, избирательной системы, а также социальные аспекты деятельности органов исполнительной и судебной власти. Следует иметь в виду, что границы сфер, принадлежащих одновременно двум различным элементам конфигурации «государство – общество – экономика», размыты и их определение носит в значительной мере условный характер.

Рассматривая схему взаимодействия «государство – общество – экономика» в це-

лом положительно, следует заметить, что в ней отсутствует частный сектор, ФПГ, холдинги, которые участвуют в прямых и косвенных связях между тремя указанными сферами взаимодействия.

С нашей позиции, следует дополнить сферу взаимодействия использованием интеллектуального и социального капитала.

В последнее десятилетие в экономической науке появилась и усиленно разрабатывается новая для экономистов категория – социальный капитал, который по определению одного из авторов концепции имеет следующее содержание: «По аналогии с физическим и человеческим капиталом, воплощенными в орудиях труда и обучении, которые повышают индивидуальную производительность, социальный капитал имеет отношение к таким элементам общественной организации, как социальные сети, социальные нормы и доверие, создающие условия для координации и кооперации ради взаимной выгоды. Социальный капитал увеличивает отдачу от инвестирования в капитал физический и человеческий» [6].

Общим между физическим и социальным капиталом является способность к самовоспроизведению и накоплению. «Запасы социального капитала – доверие, нормы и социальные сети – имеют свойство самовоспроизводиться и накапливаться. Успешное сотрудничество в конкретном деле порождает связи и доверие – социальные активы». Различие между этими видами капитала состоит в том, что социальный капитал в отличие от физического – «моральный ресурс», который количественно увеличивается, а не уменьшается при использовании, как физический капитал, и который истощается если его не использовать. «В противоположность обычному капиталу социальный капитал есть «общественное благо», иными словами, это не частная собственность тех, кто получает от него выгоду» [7].

Поэтому накопление социального капитала имеет гораздо большее значение для судьбы общества по сравнению с накоплением физического, а потеря социального капитала – доверия и связей в обществе – имеет катастрофические последствия, не сравнимые с утратой физического капитала. Об этом свидетельствует опыт проведения реформ в России в 90-годы, когда разрыв социальных связей привел к глубокому социально-экономическому кризису и обесцениванию наличного физического и человеческого капитала.

Социальный капитал имеет прямое отношение к рассматриваемой взаимосвязи «государство – общество – экономика (бизнес)», поскольку он охватывает:

- 1) развитие горизонтальных связей внутри общества;
- 2) характер социальных связей внутри коммьюнити;
- 3) отношения между гражданским обществом и государством;
- 4) качество управляющих институтов [8].

В количественном отношении социальный капитал несводим к одному показателю. Эксперты МВФ для стран с переходной экономикой рассматривают индекс институционального качества, который включает и некоторые характеристики социального капитала на макроуровне. Основа социального капитала – степень взаимного доверия в обществе, как по горизонтали – в отношениях между гражданами, внутри различных общественных и корпоративных структур; так и по вертикали – между гражданами и структурами власти. Взаимное доверие обеспечивает укрепление и расширение социальных связей и делает возможным поступательное развитие общества [9].

Громадные различия в условиях, уровне и образе жизни отдельных групп населения, глубокая поляризация доходов привели к возникновению принципиально нового явления – социального разлома общества в России [10].

Образовалось как бы «две России». Одна – крупные и крупнейшие собственники (олигархи), которые составляют весьма тонкий слой населения – около 5%. Но абсолютное число их не так мало: около 7 млн. человек – это прежде всего собственники крупных

банков и финансовые магнаты, а также владельцы стратегических предприятий российской экономики, действующие на базе добывающих отраслей, со своими семьями. К ним примыкают примерно 10% обслуживающих слой магнатов: директора и топ-менеджеры предприятий. Другую Россию представляет основная масса населения («народное большинство»), среди которых более 1/3 находится за границей бедности, а она (граница) определяется прожиточным минимумом на уровне выживаемости. В ту же группу входит 7-8% населения, представляющих социальное дно (бомжи, нищие, беспризорные дети, уличные проститутки). К слою бедных примыкает одна треть малообеспеченных, включающих «придонье».

Две сформировавшиеся России различаются не только уровнем материальной обеспеченности, но у них разная система ценностей и приоритетов, разные предпочтения и потребительский спрос, они приходят на разные «потребительские рынки», отличающиеся не только набором товаров и услуг, но ценами и валютой платежа. Для них характерны специфические мотивации, нормы и стереотипы общественного поведения. Уже сегодня «две России» с трудом понимают друг друга, говоря фактически на разных языках.

В современных условиях в России идет процесс формирования новых подходов к социальной политике, который усложняется, на наш взгляд, тем, что сегодня следует говорить не просто о выделении приоритетов, а о переориентации политики, что подразумевает новые акценты при определении ее субъектов, объектов, цели.

Социальная политика, осуществляемая органами управления и властными структурами должна быть направлена на изменение и преобразование социально-экономических процессов, социальных отношений и социальной инфраструктуры [11]. Причем, в условиях углубления экономических реформ в России, становления рыночных отношений, меняются не только методы реализации этой политики, но и ее направленность, приоритеты.

Обеспечение развития материального производства и повышения его эффективности. Социальная ориентация экономики – это, прежде всего, подчинение производства потребителю, удовлетворению, в конечном счете, массовых потребностей населения. Но это присуще только эффективной экономике, располагающей развитым рыночным механизмом, при условии, что этот механизм не деформирован ни монополизмом производителей, ни произвольным государственным вмешательством. Социальная ориентация предполагает строгую регламентацию государственного регулирования, соответствие его общественным интересам, а не интересам тех или иных экономических или политических группировок. Социальная ориентация предполагает, помимо многих других признаков, значительные масштабы перераспределения доходов в целях оказания социальных услуг населению, предоставления определенных социальных гарантий.

Социально ориентированная экономика жизнеспособна только до тех пор, пока соблюдаются необходимые пределы социальной защиты, за которыми начинается социальное иждивенчество и паразитизм, неоправданная растрата общественных ресурсов.

Формирование социальной рыночной экономики – длительный путь эволюционного развития. Сложившаяся в России в настоящее время экономическая система соединяет в себе элементы уходящей в прошлое социалистической системы и возникающей вновь неразвитой капиталистической экономики. Формирование социально-ориентированной экономики российского образца – третий путь развития России, который будет сочетать в себе элементы цивилизованного рынка, качественные преобразования в техническом базисе производства и в производственных отношениях. Одновременно будут происходить радикальные преобразования в социальной сфере и на первое место выходить человеческие ценности – развитие личности, высокий уровень благосостояния, новая социальная общность во всем территориальном пространстве.

Все сказанное в качестве вывода из проведенного исследования обращено в буду-

щее, а в настоящее время предстоит решить еще множество задач в развитии производительных сил и производственных отношений, социальной сферы, без которых движение в социально-ориентированную систему хозяйства, сохранение России как сильного государства – невозможно. Главное здесь – формирование эффективной экономической политики, которая позволит решить еще множество задач в развитии производительных сил и производственных отношений, социальной сферы, без которых движение в социально-ориентированную систему хозяйства, сохранение России.

ЛИТЕРАТУРА

1. Для сравнения: в 1920 г. объем ВВП России составил по отношению к 1913 г. 57%, продукции промышленности – около 66% (НГ-политэкономия, 2000, № 8. – С. 9). При этом для восстановления довоенного уровня объема производства сельскохозяйственной продукции потребовалось 4 года, а промышленной – 6 лет.
2. Стратегический ответ России на вызовы нового века, М., 2004, с.388.
3. Кудров В. Экономика трех Европ.//Общество и экономика, 2005, № 2. – С. 34. Как пишет известный публицист Л. Радзиховский, «у власти нет стратегии – есть инстинкты и рента. Под тяжестью бюрократической инерции страна ползет в определенном направлении, к некоторой имитации полуавторитарного строя, но ползет без ясной цели, одушевляемая не волей власти, а безволием... Чтобы Россия из страны-рантье могла превратиться в конкурентоспособную страну XXI века, нужны не предрассудки арифметического большинства народа, а ум и воля правящей элиты. Но реально правит все более некомпетентная и безответственная бюрократия, орудующая в своих вотчинах по принципу «после нас хоть потоп». (Известия, 15 ноября 2004 г.)
4. В ж. «Общество и экономика» в № 4 за 2005 г. помещена интересная и имеющая большое значение для формирования эффективной экономической политики статья Г. Клейнера и Д.Петросяна «Взаимодействие государства и общества при формировании экономической политики», которая, по нашему мнению, будет иметь большое значение для правильного определения взаимодействия между указанными силами.
5. Клейнер Г. Современная российская экономика как «экономика физических лиц». Вопросы экономики, 1996, № 4.
6. Портер М. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества. – М., 1993. С.37, 180.
7. Потиер Р. Процветающая комьюнити, социальный капитал и общественная жизнь.//МЭиМО, 1995, № 4. С.78, 80.
8. См.: Wolcock M. Social Capital and Economic Development.//Theory and Society, 1998, № 2.
9. Г. Потиер рассматривает социальный капитал на примере различных общественных ассоциаций США и Италии. См.: МЭиМО, 1995, № 4. С. 78-80.
10. Римашевская Н. Экономическая стратификация населения России//Общество и экономика, 2002, № 12. С. 9.
11. Шведский экономист Г. Тернборн классифицировал социальную политику по двум критериям: 1) уровень социальных обязательств государства; 2) степень ориентации на рынок труда и «полную» занятость. См.: G.Ternborn. Welfare State and Capitalist Markets. – «Acta Sociologica», 1987, № 3-4. Р. 237-238.

Юферева Е.В.,
д.Э.н., проф.,
Никитов А.В.,
к.Э.н.

ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ – ОСНОВНОЕ УСЛОВИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ

В ведущих странах мира инновационный путь развития широко используется как эффективное средство преодоления кризисных явлений, реструктуризации производства, приоритетной поддержки конкурентоспособной продукции, формирования рынка высоких технологий.

Инновационная экономика формируется под влиянием двух основных факторов: создание условий для перехода на инновационный тип развития (инновационный фактор) и появление мотиваций у её субъектов к обновлению производственного аппарата (фактор предпринимательства). Первый фактор выступает как внутренний источник устойчивого и динамичного развития экономики, определяющий характер стратегии экономического роста; второй – инициирует инновации снизу как проявление заинтересованности в совершенствовании производства.

Мировой опыт инновационного развития экономики позволяет обобщить ряд закономерностей в его развитии. Среди них следует выделить прежде всего волновую динамику инновационной активности, проявляющуюся в циклическом характере воздействия инновационного потенциала на экономический рост и происходящую в тесной связи с долговременными колебаниями состояния экономической конъюнктуры в целом.

Другая закономерность инновационного развития связана с явлением кластеризации инновации, при которой, с одной стороны, четко прослеживается связь между неравномерностью нововведений и долговременными тенденциями изменения общехозяйственной конъюнктуры; с другой – кластеры нововведений выполняют двоякую функцию: отражают, во-первых, количественную неравномерность потока нововведений и, во-вторых, их качественную совместимость: инновации, которые не вписываются в систему новых технологий, оказываются в итоге бесперспективными. Следующая закономерность, неразрывно связанная с предыдущими, заключается в периодически происходящем качественном обновлении инновационного потенциала. В рамках инновационной стратегии «атакующие выигрывают» [1], происходит осмысление тенденций прогресса техники и технологии в застойный период, что помогает инновационным предпринимателям предвосхитить появление новых потребностей, изменение старых, и вовремя сделать решительный шаг по внедрению на рынок в нужном сегменте с товаром – инновацией.

Знание закономерностей инновационной деятельности и учет их в практике хозяйствования позволит повысить обоснованность и результативность внешнего воздействия на инновационную сферу.

Инновации дают возможность предпринимателю увеличивать прибыль за счет качеств, присущих данному новшеству; обеспечивают фирмы конкурентными преимуществами на рынке; освоение и распространение инноваций ведет к росту общей инновационной активности и, в конечном итоге, обеспечивает устойчивость системы и экономический рост. Следует обратить внимание на то, что само понятие «инновация» определяется в узком и широком смыслах. В работах западных экономистов (П. Витфилд, Ла Пьере, Ф. Валента), так и в отечественных исследованиях (В.Н. Соломатенко) инновации рассматриваются как осуществление любых изменений путем внедрения новых решений, как приращение и реализация знаний [2].

Еще одним критерием определения экономического смысла термина «инновация»

является технологический принцип. Согласно этой точке зрения, инновация представляет собой изменения технологической основы производства, ассоциирующиеся с использованием достижений научно-технического прогресса (НТП) (Г. Менш, К. Фримен, Я. ван Дейн, А. Кляйнкнхт) [3]. В рамках этого подхода нововведения классифицируются по двум схемам. По схеме К. Фримена анализируемым предметом инновации являются изменения, осуществляемые в сфере производства в областях новых или усовершенствованных изделий (продукт – инновация) и новых или усовершенствованных технологических процессов (процесс – инновация) [4].

Во втором случае инновации рассматриваются как базисные, создающие основу для появления новых отраслей, улучшающие технические усовершенствования в уже сложившихся отраслях и псевдоинновации, которые реализуются в миниизменениях (Г. Менш).

Генеральная стратегия научно-технологического прорыва в будущее уже обозначилась в мировом масштабе, исходя из достаточно известных науке перспективных научных направлений и заделов [5].

Во-первых, это прорыв в области информационно-компьютерной технологии на базе российской полупроводниковой и голограмической теорий, содействующих созданию искусственного интеллекта и психotronных информационных технологий, определяющих в ближайшие 20-25 лет возможность перехода производств к нанотехнологиям и организации выпуска на этой основе ряда принципиально новых материалов и уникальных потребительских товаров, а также позволяющих организовать глобальную информационную систему управления всеми социально-экономическими процессами и финансовыми потоками.

Во-вторых, это прорыв в разработках качественно новых источников энергии и достижение управляемости термоядерной реакцией (примером этого технологического прорыва являются наши «ТОКАМАКи»), а также передача суперлазерами с околоземной орбиты неисчерпаемой солнечной энергии на основе использования российской ионной и лазерной технологий, что кардинальным образом может изменить существующее разделение труда в мировой экономике и существенно повысит экологическую безопасность.

В-третьих, это прорыв в технологиях генной инженерии и медицины, создающий возможности клонирования высокопродуктивных растений и животных, позволяющий реализовать беспроблемное обеспечение населения питанием, а в медицине осуществить выращивание и трансплантацию любых человеческих органов при значительном продлении жизни человека и, в конечном итоге, приблизиться к осуществлению древней мечты о достижении биологического бессмертия человека.

В-четвертых, это научное обоснование и выбор новых путей человеческого прогресса на базе разработки интеграционных теорий духовно-культурного, социально-экономического и научно-технологического развития с учетом обеспечения общественной и экологической безопасности [6].

Освоение прорывных направлений научно-технологического прогресса создаст возможности роста производительности труда, многократно превышающего динамику его увеличения в прошедшем столетии.

Современные процессы глобализации в научно-инновационной сфере создают базу для международной интеграции в экономической, политической, социокультурной, экологической и других областях [7]. В то же время становлению и формированию мировой интегрированной научно-инновационной системы присущи собственные закономерности и противоречия, которые неизбежно будут проявляться в российской практике. Мировой рынок наукоемкой продукции развивается весьма высокими темпами. Объем продаж на нем за период с 1980 по 2000 г. вырос более чем в 5 раз и в 2002 г. превысил 2 трлн. долл. Наибольший удельный вес в торговом обороте (как в экспорте, так и в импор-

те) принадлежит электронной промышленности и производству вычислительной (в том числе офисной) техники (примерно по 30 и 35% соответственно).

На долю США приходится порядка 48%, Японии – 30%, Германии – 16%, а Россия имеет менее 1 % в торговом обороте наукоемкой продукции.

Однако на мировом рынке вооружений Россия постепенно восстанавливает утерянные позиции. Так, по данным исследовательского центра конгресса США, в 2001 г. Россия продала разных видов оружия на общую сумму 5,8 млрд. долл. и вышла на второе место в мире по экспорту вооружений [8].

Преимущественное использование совокупности инновационных факторов в развитии экономики любого хозяйственного образования и составляет сущность перевода ее на качественно новый тип развития, позволяющий ей приобретать важнейшее свойство в рыночной среде – экономическую устойчивость.

Начав социально-политические и институционально-экономические преобразования, Россия стала перед выбором наиболее перспективных направлений государственной политики, определяющих новые контуры общества. В научных исследованиях рассматривается множество вариантов развития, среди которых выделяются два: продолжение рыночных реформ при сырьевом направлении народного хозяйства, чреватой распадом федеративного государства; активизация экономических преобразований на основе стабилизации политической и законодательно-правовой системы, новой социально-экономической стратегии, а также интеграции страны в мировое хозяйство.

Вместе с тем возможен и инновационный путь развития экономики, предполагающий взаимосвязанное становление научно-технической, производственной, финансовой, социальной, институциональной и других сфер. При этом стержнем может стать государственный протекционизм научно-технического развития, обеспечивающий социально ориентированный технологический прорыв.

Научно-технический прогресс остается основным рычагом роста народного хозяйства, несмотря на эволюцию взглядов многих экономистов и политиков – от безусловной поддержки НТП до полного разочарования в нем на фоне проигрыша научно-технической гонки, сворачивания научной деятельности, деградации наукоградов, участившихся техногенных катастроф.

При решении проблемы инновационного прогресса большое значение имеет соотношение государственной и частной собственности или, иначе, государственного и частнопредпринимательского секторов научной деятельности. В современный период новейшей тенденцией является сокращение доли государственного сектора в условиях стабилизации или сокращения государственного заказа науке из централизованных бюджетов. Научные подразделения крупных корпораций, мелкие и средние наукоемкие фирмы усиливают свои позиции в национальном научно-техническом развитии, опираясь на созданную при помощи государства систему образования, инфраструктуру и экономические льготы.

В России государственный сектор науки остается доминирующим и по финансированию (90% научных расходов так или иначе идет через федеральный бюджет), и по выполнению НИОКР (на предпринимательский сектор их приходится не более 15%, тогда как в развитых странах – до 2/3). В периоды индустриализации и осуществления крупных проектов военного значения это давало существенные преимущества с точки зрения мобилизации и концентрации ресурсов на приоритетных направлениях. Уникальная модель советской науки была хорошо приспособлена к выполнению государственных программ, но она не подчинялась жестким требованиям экономической целесообразности даже в части прикладных исследований и разработок.

Рыночные реформы вскрыли это противоречие быстро и очень болезненно. Проблемы разгосударствления науки оказались значительно сложнее, чем в развитых

странах, так как они связаны не только с сокращением оборонного заказа, но и с необходимостью создания принципиально нового сегмента науки, подчиняющегося требованиям рынка в части ориентации нововведений на платежеспособный спрос, снижение издержек, высокий уровень конкуренции на мировом рынке научно-технической продукции.

Рамочные условия трансформации определяются общим состоянием экономики, а также взаимосвязанными процессами, происходящими в каждом её секторе. Экономическая среда формирует мотивации инновационного предпринимательства и инновационные механизмы поддержки приоритетных направлений инновационной политики.

Выход российской экономики на волну большого подъема требует переориентировать социально-экономическое развитие на реализацию приоритетных направлений инновационной стратегии в XXI веке.

Ученые ИЭ РАН разработали стратегию формирования инновационной экономики, выделив в ней несколько этапов.

На первом этапе (2004-2010 гг.) государству необходимо признать науку главным фактором социально-экономического развития и в срочном порядке создать механизмы стимулирования научно-инновационной сферы и повышения ее роли в экономическом росте, поскольку ее вклад в макроэкономические результаты в развитых странах многократно превышает затраты.

Для формирования в России эффективной НИС могут послужить три опорные сферы – фундаментальные научные исследования в РАН и высшей школы; возрождение научно-инновационных корпораций в наукоградах и создание НИС в высокотехнологичных компаниях оборонно-промышленного комплекса.

Целевое государственное финансирование НИС в отраслях и регионах по приоритетным критическим технологиям и разработка технологий двойного назначения (военных и гражданских) путем реализации государственного заказа в корпоративных высокотехнологичных производствах оборонно-промышленного комплекса позволят на первом этапе активизировать инновационную деятельность для импортозамещения, модернизации и обновления основных фондов в промышленности. В приоритетном порядке предстоит обеспечить обновление и модернизацию основного капитала коммуникационных отраслей, городского хозяйства, водопроводов, трубопроводов и транспортных путей, где ожидаются техногенные катастрофы, а также приступить к модернизации машиностроения, прежде всего, на основе самоинновации высокотехнологичных его подотраслей.

Одновременно предстоит сформировать отечественный рынок инноваций и высоких технологий. Этот рынок сможет аккумулировать научные идеи и разработки, изобретения, ноу-хау, патенты, неовеществленные и овеществленные технологии и предлагать их на конкурсных и аукционных торгах инвесторам. Для его функционирования необходимо создание законодательно-правовой базы, соответствующей международным требованиям, способной гарантировать защиту интеллектуальной собственности. Финансовой основой этого рынка должен стать Государственный инновационный фонд, работающий совместно с Российским банком развития (на первых порах со Сбербанком), осуществляющий интеграцию инвестиционных ресурсов и эмиссию ценных бумаг под развитие приоритетных критических технологий в НИС и кредитующих венчурные фирмы под проекты, прошедшие конкурс и научно-инновационную экспертизу.

На втором этапе (2011-2015 гг.) предстоит обеспечить массовую трансформацию научных идей в передовые технологии для модернизации и технического перевооружения отраслей промышленности, сельского хозяйства, а также других отраслей экономики, опираясь на создание широкого спектра высоких технологий и прогрессивной техники отечественным машиностроением на базе воспроизведения инновационных циклов в НИС – укрепления их финансового, материально-технического, кадрового потенциала

за счет накопления высококомпетентного человеческого капитала и развития высоких технологий.

Предполагается по мере развития НИС и рынка инноваций и высоких технологий обеспечить на втором этапе нарастающий выход на мировой рынок с отечественными высокими технологиями и технической продукцией. К 2015 г. можно ожидать разработку конкурентоспособных на мировом рынке высоких технологий в областях: информационно-телекоммуникационные технологии и электроника, космические и авиационные технологии, новые материалы и химические технологии, новые транспортные технологии, перспективные вооружения, военная и специальная техника, нанотехнологии и производственные системы, технологии живых систем, экология и рациональное природопользование, энергосберегающие технологии и ядерная энергетика. Прогнозируется увеличение продукции высокотехнологических отраслей и оборонного машиностроения в структуре экспорта до 15-20% к 2015 г. с учетом создания совместных инновационных фирм и корпораций с мировыми лидерами высоких технологий.

В этом случае при активной государственной поддержке научно-технической сферы, прежде всего науки и венчурного бизнеса и НИС, в 2011-2015 гг. может быть обеспечена доля прироста ВВП в России на 50-60% за счет научно-инновационной деятельности при прогнозируемом приросте ВВП 4-5% за счет НТП [9].

На третьем этапе (2016-2025 гг.) российская научно-инновационная система, ее отраслевые и региональные подсистемы будут ориентироваться на формирование научно-исследовательской структуры промышленности и осуществлять переход к накоплению научно-исследовательского капитала и инвестированию воспроизведения интеллектуального человеческого капитала.

Предстоит создание главной фундаментальной предпосылки для устойчивого социально-инновационного развития – формирование социально-научного сообщества путем приоритетного государственного протекционизма подготовки высокопрофессиональных кадров специалистов всех отраслей экономики и социальной сферы на основе организации непрерывного цикла образования и переподготовки высококвалифицированных кадров, способных осуществлять постоянную научно-технологическую модернизацию народного хозяйства. В перспективе целесообразно обеспечить возможность всеобщего высшего образования для всех слоев населения [10], а также создать предпосылки при повышении квалификации для присвоения научных степеней и званий высокопрофессиональным специалистам, что дает основание характеризовать будущий социум как социально-научное сообщество.

Социальные инвестиции должны быть в перспективе ориентированы на человеческий фактор, в первую очередь, на финансирование развития национальной системы комплексного образования и повышения квалификации кадров, рост социальной обеспеченности работников инновационной сферы, науки и образования, всеобщей доступности всем членам общества высшего образования, обеспеченности всех слоев населения жизненно необходимыми жилищными условиями, при наличии возможности покупки жилья и других форм повышения социального благосостояния на основе государственных льгот. Нельзя забывать, что финансовые ресурсы бюджета формируются за счет средств налогоплательщиков и главная забота государства – направить эти средства на накопление высококомпетентного человеческого капитала.

Опираясь на преобладание инновационных способов воспроизведения научно-исследовательского капитала на базе НИС и развитие научно-исследовательской промышленности, российская экономика сможет перейти к структурно-инновационной модернизации всего народного хозяйства в 2015-2020 гг.

Прогнозируется достигнуть к концу третьего этапа прирост ВВП на уровне 60-70% за счет вклада НТП, то есть две трети экономического прироста будет обеспечиваться за

счет высоких технологий. При этом среднегодовые темпы прироста ВВП могут достигать 10-12%.

Инновационная стратегия является стержневой основой перспективной инвестиционной политики и важнейшим инструментом реализации экономической стратегии государства. Сегодня делаются первые шаги в этом направлении, о чем свидетельствуют утвержденные Указом Президента РФ от 30 марта 2002 г. № Пр-576 «Основы политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2010 г. и дальнейшую перспективу». Если перспективная инновационная стратегия будет базироваться на развитии науки и технологий, то потребуются специальные экономические механизмы и законодательно-правовые методы для системной реализации инновационного направления социально-экономического развития.

К этому следует добавить необходимость стимулирования предпринимательской активности и новаторской деятельности, без чего невозможен технологический прорыв, экономический и социальный прогресс.

ЛИТЕРАТУРА

1. Фостер Р. Обновление производства атакующие выигрывают. Пер с англ. М, 1987.
2. Краюхин Г.А., Шайбакова Л.Ф Инновации, инновационные процессы и методы их регулирования сущность и содержание. СПб, 1995. С. 5.
3. Грачева М.В. Инновационная деятельность в промышленности. М., 1994. С. 5.
4. Американская экономика. Человек, техпрогресс и предпринимательство. М., 1993. С. 7.
5. См.: Новицкий Н.А. Инвестиционная стратегия перехода к инновационной экономике. В кн.: Стратегический ответ России на вызовы нового века. М., 2004. С. 296-297.
6. Маевский В. И. Эволюционная теория и технологический прогресс. Вопросы экономики. 2001. № И.
7. Шишков Ю.В. Мировая экономика: нарастающий процесс глобализации (прогноз на 2000-2015 гг.). М.: ИМЭМОРАН. 1998.
8. Кузьмин С. Перспективы России в развитии современных мирохозяйственных тенденций // Экономист, 2002. №1. С. 14-25.
9. Оценка сделана при прогнозировании среднегодовых темпов прироста ВВП 6-8% на основе реализации инновационной стратегии экономического роста в России Ф. Шамхаловым: хозяйственная власть есть экономическое (общественное).
10. В Японии намечен переход ко всеобщему высшему образованию до 2005 г.

Акимова Е.Н.,
К.Э.Н., доц.,
Семенова Г.Н.,
К.Э.Н., доц.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В ЭКОНОМИКЕ

Большинство индустриально развитых стран переходят на долгосрочный устойчивый экономический рост, то есть инновационный путь развития, характеризующийся более широким использованием в промышленности, народном хозяйстве в целом новейших достижений науки и техники – информационных технологий, биотехнологий, ресурсо- и природосберегающих технологий.

Экономический рост – важнейший показатель экономического развития. Он выражается в росте ВВП (ВНП) как в абсолютном выражении, так и на душу населения. Само же экономическое развитие – явление многоплановое, включает в себя кроме показателя экономического роста, также структурные изменения в экономике и рост уровня и качества жизни населения. С 1999 г. в России наблюдается экономический рост.

Анализ российских реформ 90-х годов показал разрушительные последствия «шоковой терапии» для экономики страны. Неолиберальный курс окончился провалом [1, 2]. Свободный рынок, за который так ратовали реформаторы, уже давно не существует в развитых странах, чья экономика получила название смешанной. Для современных экономик характерно государственное регулирование, которое осуществляется разными способами и в различных сферах.

Ведущие западные экономисты пришли к выводу, что успех экономических преобразований в России невозможен без активного вмешательства государства. Чтобы рынок «заработал» необходимо создать соответствующую институциональную систему, а для улучшения макроэкономической ситуации необходимо контролировать цены и стимулировать производство [3].

Одним из направлений экономической политики, способной привести страну к экономическому росту, является государственное регулирование инновационных процессов в экономике.

Экономика инноваций приходит на смену традиционному типу общественного воспроизводства. Ей присущи своя форма и структура богатства, собственные критерии оценки эффективности накопления. То, что считается ростом в традиционной экономике, не является таковым в современных условиях, поскольку не всякий экономический рост основан на инновациях и поэтому не приводит к инновационному развитию.

Освоение и распространение инноваций связано с затратами различного рода:

– финансирование научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ по созданию новой техники (технологии), ее подготовка к производственному освоению. Это – высокорисковые расходы будущих периодов, которые могут окупиться лишь за счет прибыли на стадии распространения инноваций, осуществляемых на основе НИОКР;

– инвестиции в освоение базисных и улучшающих инноваций, строительство новых или реконструкция действующих производств. Эти инвестиции также окупаются не сразу и не всегда, учитывая возможные изменения рыночной конъюнктуры за период от начала разработки инновационного проекта до освоения рыночной ниши инновационным продуктом.

Масштабы затрат на инновации и сроки их окупаемости зависят от их технологического уровня и фаз инновационного цикла. Базисные инновации, направленные на освоение новых поколений техники и технологий, принципиально новой продукции, связаны с крупными долговременными затратами на НИОКР и инвестиции (особенно

при переходе к новому технологическому укладу); лишь через несколько лет они принесут прибыль и, возможно, сверхприбыль (технологическую квазиренту). Улучшающие инновации, направленные на распространение уже освоенного поколения техники (технологии) путем создания и обновления многочисленных моделей техники и модификаций технологий, требуют гораздо меньших затрат и окупаются быстрее. Каждая из этих инноваций приносит меньше прибыли и сверхприбыли, но в силу их массовости объем получаемого инновационного дохода наиболее значителен, хотя и на короткое время – пока нововведение не станет распространенным, теряя свой новаторский характер. Наименьшие затраты требуются на микроинновации, улучшающие отдельные параметры выпускаемой продукции и используемой технологии, но на сверхприбыль при этом обычно рассчитывать не приходится. Финансовым источником инновационного технологического развития служит прибыль, получаемая от инновационных товаров, услуг.

Прибыль, а тем более сверхприбыль становятся реальностью лишь на третьей фазе инновационно-инвестиционного цикла, когда инновационный продукт прошел фазы разработки и освоения и вступил в фазу распространения, эффективного освоения рыночных ниш, а основная масса затрат на инновации приходится как раз на первые две фазы.

Кроме того, как базисные, так и улучшающие инновации в нерыночном секторе экономики (социальном, экологическом, государственно-управленческом, оборонном) вообще не могут окупиться за счет продажи инновационных товаров и платных услуг; здесь формируется квазирынок, заказчиком инноваций, инвестором и получателем бесплатных услуг является государство за счет бюджетных средств или внебюджетных государственных фондов.

Разрешение названных противоречий возможно лишь на основе формирования специализированных механизмов инновационного финансирования как на микроуровне, так и на макроуровне, при реализации стратегически-инновационный функции государства [4].

Конечным источником и главным стимулом инновационного развития является инновационная прибыль и особенно сверхприбыль – технологическая квазирента, получаемая при реализации эффективных инновационных продуктов на внутреннем и мировом рынках [5, 6]. В этом и состоит экономический смысл и цель осуществления технологических инноваций. И чем выше уровень новизны, масштабы распространения нововведения, тем значимее его вклад в экономический рост и повышение эффективности производства.

Особенно значителен данный источник при финансировании улучшающих инноваций; сверхприбыль, полученная в фазе распространения нового поколения техники (технологии), служит источником финансирования разработки и освоения новых видов продукции и модификаций технологии. Инновации финансируют инновации.

Источниками финансирования базисных инноваций и нововведений в нерыночном (квазирыночном) секторе экономики, является государство, которое участвует в этом процессе, используя несколько механизмов.

Во-первых, налоговый механизм, аккумуляция части инновационной прибыли и сверхприбыли для межотраслевого распределения и поддержки базисных инноваций и инноваций в нерыночном секторе. Однако это требует не нынешнего уравнительного налогообложения, а создания гибкого дифференцированного механизма.

Во-вторых, таможенный механизм, использование дифференцированных экспортных и импортных пошлин для создания более благоприятного инновационного климата и изъятия весомой части мировой природной ренты, экологической антиренты, технологической квазиренты. В 2002 г. доля России в мировом экспорте такой продукции составила всего 0,25% [7].

Причины инновационной пассивности сегодня заключаются в том, что, инновации в России не востребованы бизнесом, реализуются всего 8-10% инновационных идей и проектов (в США – 62%, в Японии – 95%) [8]. Отечественная заводская наука ведет лишь 6% научных исследований (компании ЕС – 65%, Японии – 71%, США – 75%) [9].

Бизнес не имеет гарантий стабильности системы государственного регулирования экономики и прав собственности. При не сформировавшейся системе отношений собственности и государственного регулирования экономики стимулы для инвестиций и инноваций не достаточны. И когда на отдельных рынках появляется иностранная конкуренция, российские предприятия становятся неконкурентоспособны. В результате розничный товарооборот в 2003 году на 44% покрывался импортом [10]. Основные отраслевые рынки монополизированы, это мешает новым производствам и использованию передовых технологий. При низкой инвестиционной активности и недозагрузке мощностей потребность в нововведениях снижается.

Недозагрузка мощностей и сырьевая ориентация российской экономики отчасти объясняются неконкурентоспособностью продукции. Однако проблему усилили свертывание государственных закупок в оборонном комплексе, сокращение бюджетных расходов на НИОКР и образование, либерализация вывоза капитала и сырья в обмен на ввоз готовых изделий.

Все это говорит о необходимости государственной политики в области стимулирования производства и потребления. Для ускорения социально-экономического развития, для того чтобы обеспечить ежегодный прирост ВВП в размере минимум 6%, по мнению академика Аганбегяна, необходимо значительно разогнать рост платежеспособного спроса, который потянет вверх всю экономику [11]. Поэтому важна для стимулирования инноваций и монетарная политика. Укрепление реального курса рубля уже делает неконкурентоспособной российскую продукцию. Нужны продуктивные меры по торможению инфляции путем прекращения роста регулируемых государственных цен.

Завышенная ставка рефинансирования 11,5% делает чрезмерно дорогими банковские кредиты предприятиям реального сектора экономики и тормозит инвестиционный процесс [12]. В период с 1999 по 2002 год объем кредитов, предоставляемых банками предприятиям увеличился более чем вдвое, но при этом подавляющее большинство банков занималось преимущественно краткосрочным кредитованием и не оказывало сколько-нибудь существенного влияния не только на инновационную, но и на инвестиционную активность предприятий.

Сегодня объемы финансирования науки и их рост не могут обеспечивать кардинальных изменений условий функционирования научной сферы и решения задач социально-экономического прогресса. В 2000-2002 гг. финансирование НИОКР составило соответственно 1,05 и 1,24% ВВП. Для сравнения США – 2,7 и 2,82%, в Великобритании – 1,86 и 1,9%, в ФРГ – 2,48 и 2,5%, во Франции – 2,19 и 2,2%, в Японии – 2,98 и 3,09% [13].

Остается низкой инновационная активность промышленного производства. В настоящее время разработку и внедрения инноваций осуществляют лишь 10% предприятий (в развитых странах – 25-30%) [14]. Роль государственных структур России в продвижении инноваций на рынок прослеживается весьма слабо. Не была создана национальная инновационная система, не развит инфраструктурный блок, практически отсутствует венчурное финансирование. На приобретение новых технологий расходовалось лишь 7,7% всех средств, затрачиваемых на инновации, что не может оказывать существенного влияния на переход к инновационному экономическому росту [15].

Сегодня для создания технологической базы модернизации экономики необходимо сконцентрировать инновационный потенциал на производстве конкурентоспособной продукции оборонного назначения, социальной сферы и бытового назначения, что ста-

нет основой социальной переориентации экономики.

Государственное регулирование необходимо для обеспечения открытости инновационной деятельности, проведения ее в рамках мирового инновационного процесса, обеспечения конкурентоспособности продукции, для активизации процессов инвестирования и совместного предпринимательства. Активное включение в мировой инновационный процесс возможно при наличии и практической реализации преимуществ высокотехнологичных и наукоемких разработок, которыми в настоящее время обладают предприятия и научные организации ВПК.

Обеспечить рост экономики возможно через развитие внутреннего рынка, т.е. развивая платежеспособный спрос населения и капитальные инвестиции частного сектора [16]. А именно это, в конечном счете, и дает государственное регулирование инновационных процессов в экономике.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гэлбрейт Д.К. Кризис глобализации // Проблемы теории и практики управления. – 1996. № 6.
2. Стиглиц Д. Разрушение России // The Guardian. 2003. 9 april.
3. Эмсден Э., Интрилигейтор М., Макинтайр Р., Тейлор Л. Эффективная стратегия переходного периода: уроки экономической теории обновления (доклад американских экспертов) // Проблемы теории и практики управления. – 1996. № 2.
4. Государственное управление и государственная служба в трансформирующем обществе / Под ред. Ю.В.Яковца. Гл.1. М., 2001.
5. Яковец Ю.В. Глобализация и взаимодействие цивилизаций. 2-е изд. – М.: Экономика, 2003. С. 251-253.
6. Яковец Ю.В. Рента, антирента, квазирента в глобально-цивилизационном измерении. Гл. 5. – М., 2003.
7. Фоломьев А.Н. Инновационный тип развития экономики. – М.: Изд-во РАГС, 2005. – С. 382.
8. Иванов М., Иванова Р. Становление института интеллектуальной собственности – необходимое условие сохранения научно-технического потенциала России // Науковедение. – 2002. №2. С.60.
9. Валентей С. Контринновационная среда российской экономики // Вопросы экономики. 2005. № 10. – С.133.
10. Фетисов Г. В замороженной техносфере экономика не растет // Российская газета. – 2006. – 17 мая.
11. Аганбегян А. Выступление на Круглом столе в Ассоциации российских банков // ИА «Альянс Медиа» по материалам Ассоциации российских банков. 2003. 18 июня // www.allmedia.ru.
12. Оптимальное снижение ставки рефинансирования до 6-8%.
13. Наука России в цифрах. – М.: ЦСИН, 2003. С.180.
14. Семенова Е. Возможности инновационного типа развития // Экономист. 2006. № 3. С.25.
15. Фоломьев А. Обоснование инновационного типа воспроизводства // Экономист. 2005. №8. С. 44.
16. Меньшиков С. Первые шаги нового правительства. Неолиберальная спешка и дремучий капитализм. 2004. 2 апреля // www.rusref.nm.ru.

Бушуев В.К.,
д.э.н., проф.,
Жураховская И.М.,
к.э.н., доц.

УРОВНИ РЕГУЛИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ОРИЕНТИРОВАННОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Социальная экономика является в своей основе рыночной экономикой, в которой с некоторой долей условности можно обозначить четыре уровня экономического регулирования: 1) индивидуально-предпринимательский; 2) частно-групповой или корпоративный; 3) коллективно-самоуправленческий; 4) государственный. В основе этого подразделения лежит система экономических интересов, отношения собственности и степень предпринимательской активности экономических агентов.

На индивидуально-предпринимательском уровне формируется локальный интерес производителя (торговца), обусловленный экономической свободой, контрактным правом и частной собственностью [1]. На этом уровне предпринимательская свобода, т.е. решение о том, что и как производить, где реализовывать свою продукцию и куда вкладывать капитал, сочетается с индивидуальной обособленностью. Господствует априори «чистая» конкуренция и каждый производитель решает для себя вопрос о том рынке, куда он может вступить, приняв соответствующую систему цен. Иначе говоря, здесь регулятором общественных пропорций и распределением ресурсов выступает сам рынок со свободной системой ценообразования и подсчетом затрат и убытков отдельных производителей. Рынок адекватен в этом аспекте индивидуально-предпринимательской деятельности. Формально он реагирует на экономические взаимосвязи между индивидуальными агентами в процессе их жизнедеятельности, но на самом деле система экономического регулирования, обусловленная рынком, объективно вытекает из взаимодействия многочисленных индивидуально-предпринимательских структур, затрат труда, подсчета прибылей и убытков на этом уровне экономического регулирования, который имеет широко разветвленную систему внутрифирменного (тактического и стратегического) планирования и часто бывает встроена в соответствующие государственные программы.

В индивидуально-предпринимательском секторе действуют семейные предприятия, малые и средние фирмы и вообще не корпорации (не акционерные предприятия). Развитие этой версии «индивидуально-семейного капитализма» встречает известное сопротивление со стороны adeptов корпоративного регулирования [2]. По их мнению, сектор малых предприятий, во-первых, имеет многочисленные льготы, «сбивает» цены и вообще создается с целью уклонения от налогов и криминализации экономики. Во-вторых, модели экономического регулирования, в котором действует хозяйствующий субъект и государство, защищающее его от внешних угроз, является «ультралибералистской утопией» и не соответствует реалиям конца XX в. В отличие от этой точки зрения, существует более умеренная версия развития малого предпринимательства как социального института и классического примера частнохозяйственной инициативы, которая «должна пользоваться режимом наибольшего благоприятствования и поддержкой со стороны государства и общества» [3]. В этом контексте малые предприятия, занятые в реальном секторе экономики, получают налоговые льготы, значительно упрощен режим лицензирования (число видов деятельности, на ведение которых раньше требовали лицензии, сократилось со 144 до 77). Вместе с тем, по-настоящему не отложены механизмы предоставления средств малому бизнесу, инвестиционные и финансовые институты не выполняют возложенных на них функций. Поэтому предлагается заложить в систему налогообложения инвестиционные стимулы и льготы для инвесторов, вкладывающих свои средства в развитие малого бизнеса, стимулировать создание широкой сети лизинговых услуг; разработать эфек-

тивную систему страхования и гарантий инвестиционных рисков в этой сфере.

Второй уровень экономического регулирования социально-ориентированной рыночной экономики является частно-групповым (акционерные общества, объединения предприятий, финансово-промышленные группы, метакорпорации и т.п.). Они представляют средний уровень экономического регулирования и в этом смысле служат основным звеном системы управления экономикой. По существу, речь идет об олигополиях и транснациональных корпорациях, т.е. больших «тройках» («четверках», «пятерках» и т.д.) в совокупности производящих подавляющее количество готовой продукции отрасли и имеющих возможность проводить определенную ценовую и конкурентную политику. В России на начало 1997 г. было официально зарегистрировано 46 ФПГ, в которые вошло 720 предприятий, в том числе более 100 финансово-кредитных учреждений. Общая численность занятых составила 2,45 млн. чел. при годовом производстве продукции 90 трлн. руб. (до деноминации рубля).

Отношение к корпорациям в России различно. Одни авторы считают, что социально-психологический климат и правовое сознание превращают наши акционерные компании «в средневековые или криминальные корпорации»; страна еще не созрела до корпоративной экономики в духе Д. Гэлбрейта (срашивание государства и крупных корпораций и формирование техноструктуры) [4]. По мнению других, следует отбросить антимонопольное регулирование экономики и в интересах экономической безопасности создать «специализированные транстерриториальные корпорации» (СТТК), способные вести конкурентную борьбу прежде всего с транснациональными корпорациями Запада и Востока за массового потребителя готовой продукции [5]. Между этими крайними позициями находятся авторы, более или менее реалистично относящиеся к корпоративному капиталу.

Корпоративные формы экономического регулирования призваны обеспечивать рациональные партнерские отношения с органами государственной власти; осуществлять координацию и контроль выполнения корпоративных планов и программ; осуществлять привлечение внешних инвесторов; разрабатывать и реализовывать стратегию корпоративной деятельности на фондовом рынке и проводить другие управленческие решения. Однако пока эти функции в силу недостаточности законодательной базы не срабатывают, и под видом концернов и холдингов сохраняются прежние административно-командные структуры. Процесс создания корпораций ориентирован исключительно в расчете на государственную поддержку без четкой целевой ориентации. Возникает также опасность усиления монополизма экономики, исходящая уже не от государственных, а от частных компаний, консервации неоптимальных связей и оказания мощного лоббистского давления на правительственные органы с целью получения льгот и преференций под неэффективные проекты [6].

Третий уровень регулирования социальной рыночной экономики определяется нами как коллективно-самоуправленческий. Речь идет о трудовом коллективе, совместно владеющим акциями своих предприятий, т.е. ставших владельцами, «хозяевами» предприятий и в силу этого участвующими в его «самоуправлении». Самоуправление есть, таким образом, функция всего коллектива, исходя из принципа «одна акция — один голос».

Согласно одному из мнений, «наличие собственности работников не отменяет отношение «капитал — наемный труд», а придает ему определенную специфику, она состоит в том, что каждый работник относится «как свой собственный капиталист к самому себе как к наемному рабочему» [7]. Это объединяет одного субъекта в двух ипостасях (даже в трех — работник, собственник и управляющий) представляет особенность современной эпохи. Но из этого не следует делать вывод, что на самоуправляемых предприятиях сохраняется отношение «капитал — наемный труд». Дело в том, что само это отношение, как отношение капитала-ориентированного типа, снимается другим отношением

— социально-ориентированного типа, поскольку на данном предприятии не существует классический наемный труд, то нет и его визави — капитала. Отношение же социально-ориентированного типа предполагает, что работники сами участвуют в управлении (на общем собрании), или нанимают администрацию, подчиненную трудовому коллективу. Они определяют основные параметры деятельности предприятия и распределяют его прибыль. И все другие функции управления являются следствием данного ключевого отношения. Внутри предприятия существуют отношения социально-ориентированного типа, во вне же предприятия — отношения капитально-ориентированного типа, в которых действует свойственная рыночной экономике конкуренция со всеми вытекающими из нее последствиями. Пока что открытым остается вопрос о создании сектора самоуправляемых предприятий, который регулировался бы как единое целое.

Четвертый уровень регулирования социально-ориентированной рыночной экономики условно называется государственным, т.е. имеются в виду действия федерального правительства, региональных властей и местных органов власти по экономическому регулированию. Вполне определенно, что здесь сосредоточен общественный или даже общенациональный экономический интерес, присутствуют специфические отношения собственности и скрыт немалый потенциал государственно-предпринимательской деятельности. Несмотря на наличие «консервативной волны», «происходит не ослабление, а усложнение экономических функций государства. Это выражается в диверсификации систем и форм государственного регулирования, в его переориентации с жестких методов на более мягкие. Государство все больше выступает в качестве организатора экономического, правового и социально-политического пространства для современного рыночного хозяйства» [8].

Выработкой законодательных основ и нормативных правил регулирования экономики занимаются в той или иной степени все ветви власти, оставляя приоритет за центральными федеральными органами (правительством и парламентом). Помимо этих форм, за федеральным правительством закрепляется определение основ государственной промышленной политики, осуществления антимонопольной деятельности и подготовка и реализация государственных социальных целевых программ. Самостоятельный аспект — организационно-управленческий, формирование приоритетов и специфических видов хозяйственной деятельности на федеральном, региональном и муниципальном уровнях (речь идет о градации государственного регулирования в территориальном разрезе).

Государство регулирует экономику при помощи разработки принципов, этапов, основных направлений и механизма осуществления промышленной политики, которая ориентируется на благоприятные условия для развития национальной промышленности и реализацию соответствующих интересов страны.

На уровне федеральной исполнительной власти государство должно осуществлять такие функции, как поддержка предпринимательства и становления рыночных отношений, формирование и размещение государственных заказов, создание бюджетных и внебюджетных фондов; государственное инспектирование и антимонопольная деятельность; формирование и реализация промышленной и научно-технической политики и т.д. Иначе говоря, государство осуществляет свою деятельность во всех сферах, представляющих федеральную юрисдикцию. Сложнее обстоит дело в тех областях, которые отнесены к совместному ведению федерации и ее субъектов. По мнению некоторых авторов, «сложившаяся в России модель «переговорного федерализма» находится в очевидном противоречии с центральной идеей федерального государства — разделением властных функций и сфер деятельности между правительствами двух уровней, каждое из которых независимо функционирует в своей сфере полномочий» [9]. Дело в том, что само восприятие региональных лидеров как партнеров и практика лоббирования (борьбы за ренту) делает центральное правительство зависимым от регионального руководства.

Юридическое давление осуществляется по линии составления региональных уставов и договоров между субъектами Федерации и федеральным правительством, которые, как показывает практика, в большинстве противоречат различным статьям федеральной конституции. Соглашения по существующим договорам затрагивают такие сферы ведения, как права собственности, финансовая, валютная и таможенная политика, которые составляют ядро полномочий федеральных властей. Таким образом, конституционные нормы вытесняются договорным правом и происходит замена конституционной Федерации – договорной. Для противодействия этому процессу, Президент России в мае 2000 г. решил изменить вертикаль государственной власти и внес в Государственную Думу три документа – новый вариант порядка формирования Совета Федерации, поправки к закону об общих принципах организации органов власти РФ и изменения в законе об общих принципах местного самоуправления [10]. Суть этих изменений сводится к тому, что: в Совет Федерации представители субъектов РФ избираются для работы на профессиональной постоянной основе; Президент может предупредить или отрешить от должности губернатора (или назначить временно исполняющим обязанности в случае возбуждения против него уголовного дела), если повторно нарушен нормативный акт, признанный судом неконституционным и распустить правительство (законодательный орган) субъекта РФ; губернатор (или Президент) наделяются правом роспуска местного органа самоуправления (или его главы) в случае принятия им нормативного акта, признанного соответствующим судом противоречащим существующему законодательству. Для осуществления новой властной вертикали в Российской Федерации образуются семь Федеральных округов, в которых назначаются представители президента для надзора за законностью в соответствующих субъектах Федерации. Есть также мнение о том, что верхняя палата парламента будет преобразована в Государственный совет с совещательными функциями и с участием ведущих губернаторов (и представителями общественности), президент также не будет продлевать договоры, заключенные между субъектом Федерации и федеральным правительством о разграничении власти и особых полномочий региональных властей, как неконституционные, все эти мероприятия призваны сохранить Россию как конституционную федерацию, предотвратить ее распад.

К числу важных задач, которые можно решить на региональном уровне регулирования, относятся проведения региональной политики налогообложения, размещение на коммерческой основе региональных государственных заказов, разработка региональных программ и участие в выполнении федеральных программ, проведение активной социальной политики по поддержанию социально незащищенных слоев населения и развитию отраслей социальной сферы.

Главная задача экономического регулирования на муниципальном уровне – комплексное социально-экономическое развитие территории, включая формирование местного бюджета, установления локальных налогов, распоряжение муниципальной собственностью, что предполагает четкое разграничение полномочий между органами местного самоуправления и субъектами Федерации, разработку соответствующей федеральной программы государственной поддержки самоуправления и создания правовой базы.

Итак, на всех трех уровнях государственного регулирования экономики должны решаться разные задачи, а если и одни и те же, то в специфическом преломлении, исходя из соответствующего уровня компетенции. Одна из них – подготовка и реализация государственной социальной политики и целевых программ в этой области.

ЛИТЕРАТУРА

1. Сакс Дж. Рыночная экономика в России. М.: Экономика, 1994. С. 54.
 2. Братчиков С. Петров Ю. Корпоративный сектор в переходной экономике. Российский экономический журнал, 1997, № 8. С. 16.
-

3. См. Стратегия реформирования экономики в России (аналитический доклад Института экономики РАН). Вопросы экономики, 1996, № 3. с. 64.
4. Голубое А. Российская экономика – что же дальше? — МЭиМО, 1998. №5. С. 85.
5. Там же.
6. См. Михайлов А. ФПГ: принципы антимонопольного контроля. Российский экономический журнал, 1997, № 11-12. С. 27.
7. Маркс К. и Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 48. С. 58.
8. Зотов А. Еще раз о феномене самоуправления работников в рыночной экономике. Российский экономический журнал. 1997. № 7. С. 54.
9. Стратегия реформирования экономики России (аналитический доклад ИЭ РАН). Вопросы экономики. 1996. № 3. С. 13.
10. Полищук Л. Российская модель «переговорного федерализма» (политико-экономический анализ). Вопросы экономики. 1998. № 6. С. 76.
11. См. Независимая газета. 2000. 20 мая.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ СТРАН СНГ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

В последние десятилетия развитие мировой экономики характеризуется глубокими изменениями, связанными с трансформацией социально-экономических систем, углублением международного разделения труда, прогрессом в транспортных и коммуникационных технологиях, повышением степени открытости национальных экономик, формированием принципиально новых экономических институтов наднационального характера, что получило теоретическое обоснование в возникновении концепции глобализации мировой экономики.

На наш взгляд, глобализация является следствием эволюции процессов интернационализации хозяйственной жизни, ее качественно новым этапом, которому в то же время присущи и все черты, характеризующие интернационализацию экономики. Вместе с тем, по нашему мнению, понятие глобализации экономики отражает не современную сложившуюся систему мировой экономики, представляющую собой специфическое образование со множеством диспропорций и конфликтов, а процесс становления перспективной экономической системы, которая возникнет вследствие интеграции национальных экономик в единое целое.

Основной отличительной характеристикой глобализации как современного этапа развития интернационализации следует считать тенденцию к регионализации, то есть экономической, политической и иной интеграции в рамках государств, входящих в единый регион. В свете неоднородности современной мировой экономической системы было бы странно утверждать о возникновении на современном этапе развития мировой экономики некоего глобального образования. Вместе с тем, унификация в рамках отдельных регионов сглаживает диспропорциональность и конфликтность в развитии национальных экономик и позволяет говорить о возможности в будущем интеграции уже на новом уровне, то есть об интеграции крупных региональных подсистем в единую обще-мировую экономическую систему.

Развитию тенденции к регионализации способствует также и практический провал навязываемой миру развитыми странами модели так называемой «неолиберальной глобализации», основные тезисы которой отражены в Вашингтонском консенсусе [1], приведшей к усилению дифференциации, разнонаправленности развития стран и возрастанию уровня конфликтности в международных отношениях. Следствием последнего стало признание на международном уровне неприемлемости данного направления развития мировой экономики в его современном виде [2].

Расширение деятельности транснациональных корпораций и транснациональных банков, рост объемов мировой торговли и другие проявления глобализации экономики в конце XX в. привели не столько к усилению взаимозависимости между различными странами, сколько к усилению обособленности развитых стран, с одной стороны, и укреплению зависимости развивающихся стран от развитых – с другой. Рост диспропорциональности в развитии данных групп стран иллюстрируется такими показателями, как обладание современными производственными технологиями, наличие научно-исследовательской базы, обладание финансовыми ресурсами и рядом других.

Все это способствовало как самоизоляции развитых стран, стремящихся сохранить существующее положение, так и серьезному пересмотру политики развивающихся стран в области реформирования внешнеэкономической политики, приведшему смещению акцента с активного включения в международные экономические отношения на интеграцию в рамках национальных экономик отдельных регионов.

Процесс нарастания полицентризма в мировой экономике выражается в возникновении и устойчивом функционировании таких политico-экономических блоков, как ЕС, НАФТА, МЕРКОСУР, АТЭС и др.

Регионализация находит свое отражение в интеграции стран по направлениям, отвечающим интересам всех участников интеграционного процесса, которые за счет объединения и координации усилий получают возможность, с одной стороны, занять более устойчивое место в мирохозяйственных связях, а с другой стороны – снижать угрозы, связанные с такими факторами, как международная конкуренция, давление со стороны международных экономических организаций и др.

В данных условиях для России приобретает особое значение выбор направления ее стратегического развития.

На современном этапе развития Россия оказалась в сфере интересов всех основных мировых экономических центров: Евросоюза, Китая и Японии как основных игроков Азиатско-Тихоокеанского региона, США как наиболее сильного члена НАФТА. В связи с этим представляется, что Россия может выбрать одну из четырех потенциальных моделей развития: дальнейшая интеграция в европейское экономическое пространство, подразумевающая развитие связей со странами ЕС; интенсификация процессов сближения с развивающимися восточноазиатскими странами; развитие интеграционных процессов на территории постсоветского пространства в рамках СНГ; выбор стратегии самостоятельного развития вне организованного экономического пространства с другими странами.

Вместе с тем необходимо учитывать, что для США, ЕС, Японии и Китая Россия представляет собой стратегический источник минеральных ресурсов и территорию для создания неблагоприятных с экологической точки зрения производств, а для Китая еще и потенциальное направление миграции избыточного населения, что объективно предопределяет ряд негативных последствий интеграции в указанных направлениях.

В то же время, с точки зрения дальнейшего усиления глобализационных процессов, современная Россия по своим экономическим характеристикам вряд ли может рассчитывать на то, что самостоятельное независимое развитие позволит ей достичь соответствующего развитым странам уровня экономического развития. Однако нельзя не отметить тот факт, что в настоящее время, учитывая обладание такими факторами, как огромная территория, полная обеспеченность всеми необходимыми природными ресурсами, большой научно-технический потенциал, высокий уровень квалификации рабочей силы, потенциальная емкость рынка, возможность наращивания производства за счет незагруженных производственных мощностей и др. Россия может и должна вести активную стратегию развития. Представляется абсолютно верной точка зрения, согласно которой национальная конкурентоспособность России определяется ее способностью стать одним из «полюсов» современного глобализирующегося мира [3].

Вследствие вышесказанного, особую важность для дальнейшего развития России, наряду с формированием устойчивых экономических связей с ЕС, НАФТА, АТЭС, АТР и др. региональными объединениями, представляет ее способность стать интегрирующим ядром в рамках СНГ, что позволит выйти на траекторию устойчивого и безопасного роста, и занять в будущем достойное место в мировом сообществе.

Интенсивность современных интеграционных процессов на постсоветском пространстве зависит от множества факторов, как способствующих интеграции, так и препятствующих ей.

К числу «объединяющих» факторов можно отнести: схожесть путей экономической трансформации, наличие огромного ресурсного потенциала, исходная взаимозависимость и взаимодополняемость национальных экономик, обусловленная тем, что ранее они были частью единого народнохозяйственного комплекса, наличие крупного внутреннего рынка и др.

Вместе с тем, интеграционные преобразования в СНГ проходят достаточно медленными темпами, что во многом обусловлено отсутствием необходимых региональных политico-экономических, правовых и организационных условий региональной интеграции. Следует также отметить негативное влияние зон пассивности и дезинтеграции, а также нарастание противоречий в отношениях стран-партнеров [4].

В числе основных особенностей экономической интеграции в рамках СНГ следует отметить: во-первых, различный уровень экономического развития стран-участников; во-вторых, тот факт, что основной объем торговли стран, входящих в СНГ, приходится на государства остального мира, что, очевидно, не способствует региональным интеграционным процессам; в-третьих, крайне сильное различие в ресурсном потенциале; в-четвертых, зависимость большинства стран-членов СНГ от мировых кредиторов, не заинтересованных в образовании на постсоветском пространстве сильного интеграционного объединения [5].

Необходимо также отметить высокую вариативность в понимании перспектив существования и развития СНГ как регионального объединения государств. Если для Российской Федерации характерна точка зрения, согласно которой СНГ доказало свою жизнеспособность, то Казахстан считает, что данная организация не сумела к настоящему времени стать действенным инструментом объединения постсоветских стран, для Белоруссии характерна позиция оценки итогов развития Содружества как института, не выполняющего провозглашенных при его создании функций, Украина рассматривает СНГ в качестве консультативного органа и препятствует попыткам сделать его надгосударственным, Узбекистан также выступает против делегирования ряда государственных полномочий на наднациональный уровень, а для Грузии существование Содружества представляет смысл только как инструмент укрепления независимости и нерушимости территориальной целостности государств-участников [6].

Отсутствие единого понимания стратегических целей интеграции на постсоветском пространстве и фактический провал идеи формирования Экономического союза в составе всех государств-членов Содружества, выражается в переходе интеграционных процессов на уровень взаимоотношений конкретных стран, на котором можно отметить возникновение как объединяющих, так и дезинтеграционных образований, ярким примером которых является ГУУАМ, объединивший Грузию, Узбекистан, Украину, Молдавию и Азербайджан.

На современном этапе среди интеграционных группировок стран-членов СНГ, потенциально способных стать основой региональной интеграции, можно выделить проект Единого экономического пространства (ЕЭП) России, Белоруссии, Казахстана и Украины, а также Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС), объединившее Белоруссию, Казахстан, Киргизию, Россию, Таджикистан и Узбекистан.

Вместе с тем, потенциально более сильное с экономической точки зрения объединение в рамках ЕЭП, члены которого наиболее взаимосвязаны торговыми и инвестиционными потоками в СНГ, сталкивается в своем развитии с существенными трудностями, во многом обусловленными позицией Украины, связанной с ее желанием остановиться в интеграционных процессах на этапе создания зоны свободной торговли и приоритетным развитием в направлении вступления в ЕС, что позволяет рассматривать перспективы ЕЭП как весьма неопределенные.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в настоящее время на постсоветской территории существует лишь одна ось потенциальной региональной интеграции – ЕврАзЭС, среди объективных преимуществ которой можно отметить единство в понимании стратегической выгоды региональной интеграции.

Среди значительных достижений данного интеграционного объединения следует отметить функционирование в рамках ЕврАзЭС режима свободной торговли, основан-

ного на системе двусторонних договоров о свободной торговле. С августа 2006 года началась разработка Секретариатом ЕврАзЭС, а также Россией, Казахстаном и Белоруссией необходимых документов для формирования полноценного таможенного союза.

Среди перспективных направлений дальнейшей интеграции также можно отметить сферы энергетики, транспорта, АПК и трудовой миграции.

В целом можно говорить о том, что государства-члены ЕврАзЭС обладают уникальными возможностями образования собственного варианта формирования «своей ниши» в мировой экономике, используя в своих интересах выгодное в ряде случаев геоэкономическое положение, традиционные связи между национальными хозяйственными комплексами, сходный во многом стиль политического и экономического мышления правящих элит, а также ряд иных объективных факторов сближения [7].

Таким образом, можно сделать следующие выводы.

Во-первых, Россия не может игнорировать объективную современную тенденцию к регионализации мировой экономики.

Во-вторых, среди возможных вариантов выбора стратегического направления развития России, оптимальным представляется развитие интеграционных процессов в рамках СНГ.

В-третьих, на настоящем этапе реализация указанной стратегии осложнено действием ряда дезинтегрирующих факторов, среди которых основными являются асимметрия наличия и асинхронность развития национальных факторов производства, недостаточность развития институциональной и правовой базы региональной интеграции, различное понимание целей существования СНГ со стороны отдельных стран-членов.

В-четвертых, в настоящее время реально функционирующими интеграционным объединением на постсоветском пространстве, способным стать осью дальнейшей интеграции, является Евразийское экономическое сообщество, что обуславливает необходимость интенсификации деятельности России в данном направлении.

ЛИТЕРАТУРА

1. См. Williamson J., What Should the World Bank Think about Washington Consensus? In: The World Bank Research Observer, vol. 15, №2. Washington. D.C. World Bank, August 2000.
2. См., напр.: UNESCO. Strategie a moyen terme 2002-2007. Doc. 31 C/4. Paris, UNESCO, 2002. P. 3, par. 9 et 10.
3. Сорокин Д.Е. Национальная конкурентоспособность России в современном мире. // В кн. Россия в глобализирующемся мире: стратегия конкурентоспособности./ отв. ред. ак. Львов Д.С., д.э.н. Сорокин Д.Е. М.: Наука. 2005. С. 23.
4. Иншакова Е.И. Экономическая интеграция в СНГ: методология, стратегия, механизм. – Волгоград: Волгоградское научное издательство. 2004. С. 4.
5. Кротов М. Экономическая интеграция стран СНГ: проблемы и перспективы. // РЭЖ. 2001. №1. С. 71-72.
6. Шумский . Интеграция в Содружестве независимых государств. // МЭиМО. 1999. №11. С. 80-81.
7. Капустин А.Я. Проблема дальнейшего развития организационно-правовой основы деятельности ЕврАзЭС, С.1-2 // www.evrazes.com/files/infopage/2/Kapustin%20AY.doc

АНАЛИЗ РАЗЛИЧНЫХ ПОДХОДОВ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СУЩНОСТИ ИННОВАЦИЙ

Вторая половина XX века доказала, что научное знание, воплощенное в новые технологические разработки, является мощным генератором экономического роста. Переход к инновационной экономике обеспечивается, прежде всего, активной инновационной деятельностью, результатом которой является совокупность инноваций.

В XVIII–XIX веках вопросы науки и техники стали интересовать не только философов, но и экономистов. В своей работе «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776 г.), А. Смит обозначил свою точку зрения, начиная свой трактат темой разделения труда и связывая с ним рост производительности через изобретение машин и механизмов: «... всем должно быть понятно, как облегчается и сокращается труд благодаря применению надлежащих механизмов...» [1].

Следующим, кто достаточно широко рассматривал проблемы науки, техники и инноваций, был Д. Рикардо. В его «Началах политической экономии и налогового обложения» (1817 г.) есть общие замечания о влиянии усовершенствованных методов производства на реальную заработную плату, а в главе о ренте содержатся некоторые формальные рассуждения о воздействии инноваций на нее.

Значительный вклад в исследование инновационных процессов внесли К.Маркс и Ф. Энгельс. Хотя работ, конкретно посвященных этой теме, у них не было, классиками марксизма-ленинизма были заложены основы и методологические подходы к теории инноваций. В их трудах показано, что внедрение крупных изобретений становится основой технических революций и значительных шагов в развитии производительных сил общества, а вследствие этого – перемен в общественных отношениях: «Экономические эпохи различаются не тем, что производится, а тем, как производится, какими средствами труда. Средства труда не только мерило развития человеческой рабочей силы, но и показатель тех общественных отношений, при которых совершается труд» [2].

Примечателен тот факт, что, хотя понятие «инновация» уже прочно закрепилось в лексиконе, но ни в теории, ни в практике нет общепринятого определения данной категории. Впервые ввел этот термин в научный оборот Й. Шумпетер, трактуя его как изменение с целью внедрения и использования новых видов потребительских товаров, новых производственных и транспортных средств, рынков и форм организации в промышленности, как новую научно-организационную комбинацию производственных факторов, мотивированную предпринимательским духом [3].

Существует множество определений инновации или нововведения. Так, С. Глазьев приводит следующее определение нововведения: «процесс разработки, освоения, эксплуатации и исчерпания производственно-экономического и социально-организационного потенциала, лежащего в его основе новшества (нового практического средства для удовлетворения новой или уже существующей потребности)». Он же отмечает, что «в узком и более операционном смысле, под нововведением понимается фаза внедрения новшества, а момент первого производственного освоения этого новшества считается моментом освоения нововведения» [4].

С.В. Ермасов, в свою очередь, выделяет 5 подходов к определению инновации [5]:

- 1) объективный: в качестве инновации выступает объект – результат НТП;
- 2) процессный: инновация представляет собой комплексный процесс, включающий разработку, внедрение в производство и коммерциализацию новых потребительских ценностей – товаров, техники, технологий, организационных форм и т.д.;

3) объективно-утилитарный: инновация – объект, созданный на основе достижений науки и техники и способный удовлетворять общественные потребности с большим «полезным эффектом»;

4) процессно-утилитарный: инновация – комплексный процесс создания, распространения и использования нового практического средства;

5) процессно-финансовый: инновация – процесс инвестиций в инновации, вложения средств в разработку новой техники, технологии, научные исследования.

Анализ различных подходов как зарубежных, так и отечественных исследователей, к определению сущности инноваций, свидетельствует о неоднозначности толкований этого понятия.

Одни рассматривают инновацию как *результат* творческого процесса в виде создания новой продукции, техники, технологии, метода и т.д. Сторонниками данного подхода являются А. Левинсон, А.Е. Варшавский, П.Н. Завлин, А.К. Казанцев, Э.И. Крылов, И.В. Журавкова, Р.А. Фахрутдинов, А.И. Муравьев, Ю.П. Иноземцев, Д.В. Соколов, Д.И. Гохберг, Л.Э. Миндели, И.Н. Молчанов и др.

В рамках данного подхода, инновация – это конечный результат инновационного процесса, процесса «создания, развертывания и исчерпания научно-технического, производственно-экономического и социально-организационного потенциала нововведений» [6]. Причем, здесь еще возникает проблема определения сущности инновации по такому качественному признаку, как новизна. Суть проблемы состоит в определении качественного изменения системы или ее элементов. Так, для Й. Шумпетера именно новизна была решающим критерием при определении инновации.

По мнению С.В. Ильдеменова, целесообразно ввести разделение: «...к нововведениям первого рода отнести новые открытия, изобретения, идеи, впервые внедряемые в производство, его внедряют инноваторы, они получают первичное превосходство и, как правило, финансируются из централизованных источников; к нововведениям второго рода мы уже относим изобретения, ноу-хау, идеи и открытия, внедряемые повторно. Их внедряют уже имитаторы, такие новинки уже не являются новыми в мире» [7].

В отличие от улучшений, которые приводят к сдвигу внутри системы, существенно не изменяя ее функционирования, инновации осуществляют качественный переход за пределы системы. Так, «эпохальные инновации», осуществляемые раз в несколько столетий, «ведут к глубокой трансформации экономических систем на основе перехода к новому технологическому или экономическому способу производства, социокультурному строю» [8].

Также существует мнение о том, что следует рассматривать инновацию как *процесс* качественного изменения, включающий разработку, внедрение в производство и коммерциализацию новых потребительских ценностей – техники, технологии, организационных форм и формирование новых отношений.

Данную точку зрения разделяют Б. Санто, Г. Гвишиани, В.С. Кабаков, Л.С. Барютин, С.В. Ермасов, А. Койре, В.Л. Макаров, И.П. Пиннингс, Б. Твисс, П. Друкер, Т. Брайан, Д. Сахал, А.И. Пригожий, И. Лапин и др.

По мнению Л.С. Барютина, инновация – «управляемый процесс, имеющий комплексный характер и заключающийся во внедрении различных изменений в существующие системы и структуры с целью создания, распространения и использования принципиально нового или модифицированного практического средства (новшества), удовлетворяющего конкретные общественные потребности и дающего экономический, технический или социальный эффект» [9]. Б.Твисс определяет инновацию как процесс, в котором изобретение или идея приобретают экономическое содержание через коммерческое использование [10].

В.Я. Горфинкель раскрывает инновацию как «...комплексный процесс создания,

распространения и использования новшеств (нового практического средства) для удовлетворения человеческих потребностей, меняющихся под воздействием развития общества» [11]. В этом случае инновация является ресурсом в экономической системе. Акцент делается на способности инновации удовлетворить потребности с большим «полезным эффектом».

В определении В.Н. Лапина инновация удовлетворяет не только конкретные потребности, но и формирует новые [12]. А.А. Кутейников определил инновацию как способ удовлетворения общественных потребностей, дающих прирост полезного эффекта и основанный на достижениях науки и техники [13]. А.Г. Крукликов так же предлагает понимать инновацию как «...впервые созданное и использованное конкретное средство или способ деятельности (новая техника), удовлетворяющее общественным потребностям или направленное на достижение поставленных целей и дающее реальный эффект в соответствующих сферах человеческой деятельности, в котором нашло практическое применение или воплотилось новое знание в виде научного открытия или технического изобретения» [14]. При этом инновация не только подчиняется процессу удовлетворения возрастающих общественных потребностей, но и, по мнению известного американского экономиста Д.К. Гэлбрейта современное нововведение чаще создает «потребность, которую никто не ощущал» [15].

Некоторые экономисты предприняли попытку смешивать при определении инновации два основных подхода, рассматривая инновацию и как объект, и как процесс. Так, например, В.Г. Медынский определяет инновацию как «общественный, технический, экономический процесс, приводящий к созданию лучших по своим свойствам товаров (продуктов, услуг) и технологий путем практического использования нововведений» и «объект, внедренный в производство в результате проведенного научного исследования или сделанного открытия, качественно отличный от предшествующего аналога» [16].

Сторонниками данного подхода являются также С.Д. Бешелев и Ф.Г. Гурвич, которые под инновацией предлагают понимать «...как сам реализованный в общественном производстве научный или технический результат, так и процесс его получения» [17]. Д.М. Гвишиани и В.И. Громека несколько расширяют объектно-процессный подход, подчеркивая двоякое толкование понятия инновации «как процесса доведения технического изобретения или открытия до стадии практического использования, и как конечный результат этого процесса, то есть изобретение, доведенное до стадии коммерческого использования – продукта или товара, появившегося в результате процесса нововведения в первом значении этого понятия» [18].

Подводя итог краткому анализу подходов к определению сущности инноваций, можно сказать, что такое их множество вызвано как комплексным, системным характером инновационных процессов, пронизывающих все без исключения стороны деятельности людей, так и большим разнообразием целей и задач исследований. Однако во многих приведенных определениях термин «инновация» трактуется применительно к конкретной формальной ситуации, в связи с этим не всегда раскрывается экономическая сущность инновации. Но, несмотря на это, можно выделить ряд признаков, характеризующих и определяющих с разных сторон инновацию именно как экономическое явление.

Во-первых, инновация является результатом процесса целенаправленного качественного изменения объекта субъектом, обладающим элементами новизны.

Во-вторых, объектом инновационного изменения, изучаемым экономической теорией, является совокупность факторов производства (как вещественного, так и личного) и экономических отношений, возникающих по поводу их использования между участниками процесса производства (как организационно-экономических, так и социально-экономических).

В-третьих, активным деятельным субъектом инновационного процесса является человек, осуществляющий инновационную деятельность. Таким образом, можно сказать, что инновационная деятельность должна быть «встроена» в репродуктивные виды деятельности, видоизменяя и развивая их.

В-четвертых, инновации несут в себе полезные функции, заключающиеся в том, что они делают экономически возможным адаптацию товаров (услуг) к индивидуальным потребностям конкретных групп потребителей, т.е. потребительских панелей.

И, наконец, в-пятых, инновация обладает эффективностью комплексного характера.

Безусловно, инновация, по своему содержанию, и продукт, направленный на результат труда в форме готового, принципиально нового или усовершенствованного изделия, и процесс, обеспечивающий техническое, производственное и управленческое усовершенствование, снижающее стоимость производства товара.

ЛИТЕРАТУРА

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Наука, 1993. С.123
2. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 23. М.: Политиздат, 1954-1981. С. 191.
3. Шумпетер Й. Теория экономического развития /Пер. с нем. М.: Прогресс, 1982. С. 6,169,298.
4. Глазьев С.Ю. и др. Длинные волны: НТП и социально-экономическое развитие. Новосибирск. 1991. С. 59.
5. Ермасов С.В. Условия формирования рынка инноваций. / Ред. Русановского В.А. Саратов, СГСЭУ. 2001. С. 8-9.
6. Глазьев С.Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития. М.: Владар. 1993. С. 197.
7. Ильдеменов С.В. Управление нововведениями в промышленности. М: Изд-во Ленингр. фин.-экон. ин-та. 1991. С.16.
8. Яковец Ю.В. Эпохальные инновации XXI века. М.: Экономика. 2004. С.14-15.
9. Барютин Л.С. Управление техническими нововведениями в промышленности. Л.: Изд-во ЛГУ. 1986. С. 2.
10. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями / Сокр. пер. с англ. М.: Экономика. 1989. С. 36.
11. Экономика предприятия: Учеб. пособие / Под .ред. В.Я. Горфинкеля, Е.М. Купрякова. М.: Банки и биржи. 1998. С. 351.
12. Лапин Н.И. Системно-диагностическая концепция нововведений // Диалектика и системный анализ. М.: Наука. 1986. С. 275.
13. Кутейников А.А. Технологические нововведения в экономике США. М.: Прогресс. 1990. С. 12-13.
14. Крутиков А.Г. Инновационная концепция научно-технического прогресса // Структура инновационного процесса. М.: ВНИИСИ. 1981. С. 50.
15. Гэлбрейт Д.К. Экономические теории и цели общества /Пер. с англ. М.: Прогресс. 1979. С. 181.
16. Медынский В.Г. Инновационный менеджмент. М.: Инфра. 2002. С. 5.
17. Бешелев С.Д., Гурвич Ф.Г. Нововведения и мы. М.: Наука. 1990. С. 62.
18. Гвишиани Д.М., Громека В.И. Теоретические аспекты исследования инновационного процесса и формирования инновационной политики /Инновационная политика развитых капиталистических государств. М.:ВНИИСИ. 1990. С. 5.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СТРУКТУРА ПОСТСОЦИАЛИСТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ И МЕСТО ДОМОХОЗЯЙСТВА В ЭТОЙ СТРУКТУРЕ

Современная экономика России определяется становлением рыночных отношений, где эффективность функционирования национального хозяйства во многом зависит от развитости взаимосвязей между основными его субъектами: домашним хозяйством, предприятием и государством.

Институты играют особую роль в функционировании экономической системы, так как задают рамки экономического поведения субъектов хозяйствования. Определить их можно как систему взаимозависимых формальных правил и неформальных ограничений, совокупность которых определяет пространство выбора, пределы человеческой деятельности [1].

При проведении рыночных преобразований, в России не получилось автоматического перехода одной экономической системы в другую, не произошло превращения социалистических институтов в рыночные. Не случилось и заявленного реформаторами резкого продвижения к постиндустриальному обществу. В связи с этим домашние хозяйства с трудом приспосабливаются к новым условиям [2]. Несмотря на наступившую в 2000-тысячные годы стабилизацию, только около 20% семей могут констатировать заметное улучшение своего положения. Еще 30% считают, что в среднем сохранили прежний уровень жизни. Однако у них структура потребления, рабочие нагрузки и многие другие жизненные факторы кардинально изменились, причем не всегда в лучшую сторону. Большая же половина российских семей по своим реальным доходам оказалась за чертой бедности. Естественно, что отношение этой части населения к рыночным реформам крайне негативно [3].

Каждая страна, находящаяся в стадии системной трансформации, имеет свои специфические особенности. Недоучет их снижает эффективность реформ. Увеличивается социальная цена, которую общество вынуждено платить за преобразования. В начале постсоциалистических реформ первые российские реформаторы считали, что россияне – обычные европейцы. Поэтому все субъекты экономики, в том числе домашние хозяйства, избавившись от командно-административной системы, станут функционировать в соответствии с нормами и правилами, принятыми в цивилизованном мире. В действительности, для перехода страны к устойчивому экономическому росту требуются надлежащие рыночные институты, определенная постепенность и последовательность, а также, сообразующаяся с реалиями государственная экономическая политика [4].

По нашему мнению, единство структуры и стабильность экономического движения в трансформационный период обеспечивается институциональным аспектом хозяйствования. Без институциональных изменений процесс переустройства общества невозможен, а социально-экономические последствия этого процесса оказываются резко отличными от ожидаемых.

В рыночном хозяйстве домохозяйства тесно связаны как с фирмами, так и с государством. На рынке ресурсов и на рынке товаров и услуг идет обмен с товарами, предлагаемыми обоими институтами друг другу. Домохозяйства, являющиеся собственниками таких ресурсов как труд, земля, накопления, предпринимательские способности, продают их фирмам, которые предъявляют спрос на перечисленные ресурсы. Фирмы, покупая ресурсы, впоследствии превращают результаты своей деятельности в заработную плату, проценты, рентные выплаты домохозяйствам. Это составляет основную часть денежных доходов домохозяйств. Уточним, что в России денежные доходы семей в основном фор-

мируются от продажи членами домохозяйств своей рабочей силы различным фирмам.

Со своей стороны, расходуя полученные денежные средства, домохозяйства предъявляют спрос на широкий спектр товаров, производимых фирмами. Таким образом, домохозяйства, взаимодействуя с фирмами, выступают на ресурсном рынке со стороны предложения, а на рынке продуктов – со стороны спроса.

Известно, что внутри домохозяйства труд не носит наемного характера. Однако, находясь в рыночной среде, он часто принимает внешние формы,ственные рыночным отношениям. Но и в сущностных моментах можно говорить о домашнем труде как производительном не вообще, а именно в рыночной форме (точнее так, как производительный труд определяется в рамках товарного производства). Можно сказать, что труд в домохозяйстве не только создает стоимость, но и приносит добавленную стоимость. Разница между фирмой и домохозяйством состоит в том, что эту стоимость не фиксирует статистика. Домохозяйства, используя имеющиеся у них ресурсы, выполняют работу по воспроизведству рабочей силы, оказывают обществу целый ряд услуг, тем самым создавая добавленную стоимость. В конце XX века ряд ученых приводили различные цифры, характеризующие данный показатель. Но поскольку эти цифры имели слишком широкий разброс, мы не будем фиксировать на них внимание читателя. Отметим лишь, что это весьма значительные показатели (до 15% сверх созданного национального дохода). Причем эта добавленная стоимость тем больше, чем меньше развита сфера услуг. Такое мы наблюдаем в России. Поэтому семья должна затрачивать как денежные средства, так и труд для выполнения работ по ремонту жилья, пошиву одежды, выращивания для себя определенного количества продуктов питания. Почти полностью на плечи семьи в России ложится уход за детьми дошкольного возраста и уход за престарелыми родственниками. Эти работы по самообслуживанию, объем которых можно оценить по затратам времени на ведение домашнего хозяйства, возрастают в периоды низкого экономического роста и сокращения доходов населения.

Семья активно взаимодействует и с государством. Определенная часть доходов домохозяйств идет на налоги государству или сбережения. Последние через банковскую систему также нередко используются государством для финансирования общенациональных программ. Иногда в тяжелые годы семья выступает фактическим инвестором «латаания дыр» в государстве. Напомним, что функция домохозяйств в докапиталистическую эпоху была сродни функциям современных предприятий. Именно семейные коллективы производили основной продукт страны и кормили государство. Поэтому в годы, когда товарно-денежное хозяйство находится в кризисном состоянии, семья вынуждена вспомнить эту свою функцию. Мы полагаем, что именно благодаря российской семье в период реформ 90-х годов прошлого века удалось удержать на плаву образование, здравоохранение, культуру и другие важнейшие для развития нации отрасли.

В период стабильности государство оказывает существенное воздействие на экономическое поведение домохозяйств. В рыночной экономике государство как экономический институт полностью интегрировано в кругооборот материальных и денежных средств. Домохозяйства предлагают государству различные экономические ресурсы (например, труд работников в государственных структурах), соответственно получая доход в форме оплаты труда.

Кроме того, государство предоставляет домохозяйствам общественные блага и услуги, финансирование которых требует налоговых платежей со стороны последних. На эти средства выплачиваются пенсии, пособия по нетрудоспособности, пособия на детей и др. трансферты, которыми пользуются члены семей.

В экономической теории проблемы места домохозяйств в структуре основных экономических институтов получили значительное развитие в рамках современной институциональной теории. Институционализм начал формироваться в США в начале

XX века. К его виднейшим представителям можно отнести Т. Веблена, Д. Коммонса, У. Митчелла. Историк экономической теории С.А. Бартенев так оценивает это направление: «Институционализм отличается от привычных концепций. Это неортодоксальное, а в некоторой степени, оппозиционное, критическое направление в западной науке» [5]. Возникнув в межвоенный период, институционализм вновь возрождается к концу XX века. Термин «институционализм» обозначает образ действий, обычай, направление. Он был принят для обозначения системы взглядов на общество и экономику, в основе которой лежит категория «институт», как составляющая основу построения социально-экономических отношений. Выдвигая на первый план систему экономической организации и управления, социальные, исторические аспекты, представители данного направления считают, что эффект экономической деятельности определяется некоторыми параметрами или институтами. С точки зрения институционалистов, разработчиком правил игры в институциональной системе в первую очередь является государство. В регулировании социально-экономических процессов большую значимость институционалисты придают институтам гражданского общества, а не рынкам как неоклассики или государственно-му косвенному регулированию экономики как кейнсианцы. Как полагает отечественный институционалист И. Бондаренко, в экономике присутствуют три вида регулирования, каждый из которых имеет свои институты. Он выделяет административные методы регулирования, характерные для государства, рыночные методы, характерные для фирм и семейные методы регулирования экономики, осуществляемые домохозяйством. Причем, несмотря на то, что последние часто лишены формализации, они не менее действенны, чем два первых метода упорядочивания хозяйственной деятельности общества [6].

ЛИТЕРАТУРА

1. Норд Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. Фонд экономической книги. Начало. 1997. С.147-149.
2. Дерябина М. Институциональные аспекты постсоциалистического переходного периода // Вопросы экономики. 2001. №2. С. 108.
3. Аганбегян А.Г. Социально-экономическое развитие России. М.: Дело. 2003. С. 79.
4. Эльянов А. Глобализация и догоняющее развитие //МЭиМО. 2002. №2. С. 8.
5. Бартенев С.А. Экономические теории и школы. М., 1996. С. 93.
6. Бодаренко И. Институциональная экономическая теория: некоторые основные вопросы //МЭиМО. 1995. №11. С. 72.

ТЕОРИЯ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РАВНОВЕСИЯ В КОНТЕКСТЕ СОВРЕМЕННЫХ МЕТОДОЛОГИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

Теория макроэкономического равновесия претендует на то, чтобы объяснить динамику макроэкономических показателей, то есть определить закономерность, которой подчиняются их колебания в рыночной системе. В основе понятия макроэкономического равновесия лежит представление о стабильном состоянии рыночной системы. Это теоретическое представление основано на простом факте, что стихийная активность субъектов экономики не приводит к разрушению экономики. Следовательно, существуют автоматические механизмы, согласующие деятельность отдельных субъектов экономики и устанавливающие определенные пропорции, позволяющие рыночной системе стабильно функционировать.

Главная проблема теории равновесия заключается в том, что равновесие ненаблюдаемо. Внешние факторы, действующие на экономику, вызывают постоянные отклонения от равновесных соотношений. Можно лишь предполагать, что существуют равновесные параметры системы, и отклонения от них вызывают возвратное движение. В основе любой теории макроэкономического равновесия лежат более или менее упорядоченные наблюдения над реальными фактами. Однако ни одна из этих теорий не может претендовать на описание всех фактов. К тому же теория макроэкономического равновесия претендует на формирование единой теоретической модели, объясняющей согласованное взаимодействие отдельных сфер экономики. Она выходит за рамки эмпирического описания, приобретает абстрактно-теоретический характер и сталкивается со всеми проблемами гипотетико-дедуктивной модели научного познания.

Любая теория сталкивается с тем, что реальное течение событий отклоняется от ее предсказаний. И поскольку существует несколько конкурирующих теорий, каждая из которых лучше объясняет и прогнозирует какие-то определенные аспекты явления, возникает проблема выбора между этими теориями. Возможны два подхода к этой проблеме. Первый подход делает упор на объяснительный компонент теории в ущерб прогностической способности. Реальные процессы могут быть подвержены воздействию посторонних факторов, ограничивающих проявление закономерностей, сформулированных в рамках теории. В результате, наибольшее значение при сравнении конкурирующих теорий приобретает реалистичность их предпосылок и логическая стройность, с которой из них выводятся соответствующие закономерности. Расхождение между предсказаниями теории и реальным ходом событий преодолевается за счет усовершенствования предпосылок включением в них ранее неучтенных факторов и за счет описания факторов, ослабляющих действие теоретических закономерностей. Этот подход получил наименование верификационизма. Основная опасность этого подхода в том, что теория, которая расширяет свои предпосылки за счет учета всех новых фактов, или расширяющая число ограничивающих факторов, оказывается совместимой с любым ходом событий. Она утрачивает прогностическую способность, то есть она все может объяснить, но ничего не может предсказать.

Альтернативный подход к оценке научных теорий получил название фальсификационизма. Его автор – К.Р. Поппер. Сущность его подхода в том, что на первый план выдвигается способность теории давать верные предсказания. Для этого теория должна принципиально отвергнуть определенные варианты развития событий. Тогда она получает предсказательную силу. Отвергнутые варианты являются условиями фальсификации.

Реализация одного из них рассматривается как опровержение теории. Однако способность теории давать правильные предсказания не является согласно фальсификационизму свидетельством истинности теории. Это учение не знает истинных теорий, для него существуют только опровергнутые теории, и теории, которые сопротивляются опровержению. Сравнение конкурирующих теорий происходит по степени подтверждения, то есть по количеству верных прогнозов сделанных на их основе. Однако это сравнение не является окончательным, поскольку менее подтвержденная теория может в будущем давать более верные прогнозы. Такой подход сводит на нет объяснительную ценность теории: верные предсказания могут делаться и без теории, на основе экстраполяции. Жесткое требование отказа от теорий, получивших опровержение, может привести к тому, что наука останется без теоретической базы. Все научные теории подтверждены частично и имеют определенное количество опроверганий. Поэтому жесткая версия фальсификационизма подверглась смягчению.

Автором «мягкого фальсификационизма» является И. Лакатос. Он полагает, что всякая теория представляет собой научно - исследовательскую программу, включающую «твердое ядро» – общую концепцию, которая в принципе является неопровергимой и «защитный пояс» – набор вспомогательных теорий, которые поддаются проверке и опровержению. По мере того как теории, составляющие защитный пояс научно-исследовательской программы опровергаются, они могут заменяться новыми, и «твердое ядро» получает более прочное обоснование. Потенциал научно-исследовательской программы определяется способностью предсказывать новые факты. Если программе это удается, она прогрессирует, усиливая свою научную значимость. Если же эта программа лишь реагирует на появление новых фактов, внося корректировки в свой защитный пояс, она является деградирующей – ее научная значимость снижается.

Теория макроэкономического равновесия в ходе развития подвергалась различным толкованиям. Верификационизм, характерный для экономической теории XIX – начала XX вв., предполагал, что экономика стремится к равновесию, если этому не препятствуют внешние факторы. То есть макроэкономическое равновесие – это конечная цель движения основных макроэкономических показателей, которая может быть достигнута в реальности при нейтрализации противодействующих. С верификационистской точки зрения ценность теории макроэкономического равновесия заключается в том, что она объясняет относительную стабильность экономической системы и ограниченный характер колебаний макроэкономических показателей в нормальных условиях. Гипотеза равновесия помогает дать описание силам, удерживающим экономическую систему в определенных рамках, позволяющих ей нормально функционировать. Отказ от этой гипотезы затруднит объяснение нормального состояния экономической системы.

С точки зрения фальсификационизма в его смягченной версии идея макроэкономического равновесия может рассматриваться как «твердое ядро» теорий, претендующих на объяснение функционирования экономической системы. Каждая такая теория должна сформировать «защитный пояс» представляющий собой детализированную теорию макроэкономического равновесия, описывающую систему связей и пропорциональных соотношений между параметрами экономической системы. Такая модель должна быть принципиально опровергимой, то есть она должна давать более или менее определенные предсказания по поводу динамики основных макропоказателей и достаточно точно описывать факторы, препятствующие осуществлению ее предсказаний.

Предсказания, сформированные на базе конкретной модели макроэкономического равновесия, касаются направления и силы зависимостей между макроэкономическими показателями. Экономическая система может достигнуть равновесия только при условии, что ее основные показатели связаны между собой жесткими зависимостями. Обнаружение этих зависимостей в действительности и их идентификация является ос-

новой эмпирического подтверждения теории. Однако, поскольку теории макроэкономического равновесия носят абстрактный характер, их предсказания касаются направления взаимосвязей основных макропоказателей. Если воспользоваться терминологией П. Самуэльсона, можно сказать, что теории макроэкономического равновесия находятся целиком в сфере качественного анализа. Такой подход считался удовлетворительным до возникновения эконометрических методов исследований. Теперь же от теоретических моделей требуются конкретные предсказания не только относительно направления, но и относительно формы и силы описываемых зависимостей. Однако, теория макроэкономического равновесия не может удовлетворить этим требованиям, не поступаясь общностью своих построений и выводов. Как справедливо заметил Д.М. Кейнс по поводу первых попыток эконометрических исследований: «...сущность модели в том, что мы не подставляем в нее реальные значения переменных. Сделать это означало бы потерять смысл модели. Ибо, как только это сделано, модель теряет свою универсальность и ценность как схема рассуждения».

Теория, претендующая на глобальные обобщения, может дать лишь общие предсказания относительно количественных характеристик рассматриваемых соотношений. К тому же экономическая реальность является более изменчивой, чем реальность изучаемая естественными науками, для которых были разработаны критерии фальсификационизма. Возможно, что теория, дающая верные предсказания в одних экономических условиях, будет проявлять несостоительность в других условиях. Поэтому эконометрическая проверка теории на конкретном эмпирическом материале говорит лишь о применимости теории в данных условиях.

Многообразие экономической жизни требует многообразия моделей, и существование альтернативных моделей является необходимым условием развития экономической теории. По остроумному замечанию Д.М. Кейнса: «Экономическая теория – это наука мыслить в терминах моделей в сочетании с искусством выбирать модели, релевантные в современном мире». А для выбора подходящей модели необходимо их изначальное многообразие. Ни одну из моделей нельзя отвергнуть окончательно, поскольку возможно, что и она окажется применимой в какой-то определенной ситуации. Единственное жесткое требование, которое можно выставить по отношению к моделям макроэкономического равновесия – четкое определение границ их применимости. В процессе теоретической разработки должны быть описаны свойства экономической системы, к которой может быть применима данная модель и для которой она способна давать верные предсказания.

ЛИТЕРАТУРА

1. Блауг М. Методология экономической науки или как экономисты объясняют. М.: НП «Журнал Вопросы экономики». 2004
2. Кун Т. Структура научных революций. М.: АСТ. 2003.
3. Лакатос И. Методология исследовательских программ. М.: АСТ. 2003
4. Поппер К. Объективное знание. М.: Эдиториал УРСС. 2005.
5. Самуэльсон П. А. Основания экономического анализа. СПб.: Экономическая школа. 2002.

ПРОБЛЕМА РОСТА И РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ДОХОДОВ В РАЗВИВАЮЩЕЙСЯ ЭКОНОМИКЕ

Проблема роста и распределения доходов в развивающейся экономике не получила еще широкого распространения в экономической литературе. И в большинстве работ утверждается, что относительно неравномерное распределение дохода является необходимым условием высоких темпов роста [1]. В 1960-х и начале 1970-х годов, а затем, хоть и в меньшей степени, в 1980-х годах многие экономисты из индустриальных и развивающихся стран, разделяя эту точку зрения, перестали рассматривать проблемы бедности и распределения дохода в качестве первостепенных. Если неравенство необходимо для максимизации темпов экономического роста, и если в долгосрочном плане высокие темпы роста, в свою очередь, способствуют повышению уровня жизни всех слоев населения, то проблема искоренения бедности решается сама собой. Такой подход, правильный он или нет, служит психологическим оправданием концентрации богатства в руках наиболее влиятельных и привилегированных категорий населения.

Экономическим оправданием неравенства служит уверенность в том, что высокие доходы узкой группы лиц – необходимое условие формирования сбережений, которые посредством различных механизмов, например, описанных в модели Харрода–Домара, превращаются в инвестиции. Если богатые инвестируют в производство значительную часть своих доходов, а бедные слои населения тратят все деньги на потребление, то при наличии прямой зависимости между темпами роста ВВП и сберегаемой частью национального дохода экономика с более высокой степенью неравенства будет развиваться быстрее. В итоге и национальный доход, и доход на душу населения со временем станут достаточно высокими, чтобы начать их перераспределение с помощью налогов и субсидий. Но до достижения такого уровня любые попытки перераспределения дохода вызовут лишь снижение темпов экономического роста и отсрочат время, когда каждая группа населения сможет получить большую долю доходов.

Существуют, по крайней мере, четыре обстоятельства, объясняющие, почему вышеприведенный аргумент в пользу неравенства неверен и почему более справедливое распределение доходов в развивающихся странах может рассматриваться как условие поддержания экономического роста [2].

Во-первых, опираясь на конкретные данные, можно утверждать, что в отличие от исторического опыта ныне развитых стран, богатая часть населения развивающихся государств не склонна к сбережению и инвестированию значительной доли своих доходов в национальную экономику.

Во-вторых, низкие доходы и невысокий уровень жизни бедных, имеющие своим следствием слабое здоровье, плохое питание и образование, снижают их экономическую активность и приводят к замедлению темпов экономического роста.

В-третьих, увеличение уровня доходов бедных сопровождается повышением спроса на продукты, производимые внутри страны, такие, как одежда и продовольствие, тогда как богатые предпочитают тратить большую часть своих доходов на импортируемые предметы роскоши. Возрастающий спрос на отечественные товары стимулирует экономику, внутренние инвестиции и занятость. Такой спрос создает условия для быстрого экономического роста и участия в нем всего населения [3].

И наконец, в-четвертых, более справедливое распределение дохода, достигнутое за счет сокращения массовой бедности, выступает как весомый материальный и психологический стимул для расширения участия всех слоев населения в процессе экономического развития. Наоборот, усиление неравенства доходов и значительные масштабы абсолют-

ного обнищания могут стать деструктивной силой по отношению к экономическому прогрессу, создать взрывоопасную ситуацию и вызвать противодействие преобразованиям со стороны отчаявшихся слоев населения, особенно людей с хорошим образованием.

Таким образом, быстрый экономический рост и сокращение уровня бедности и неравенства не являются взаимоисключающими целями общественного развития. Эксперты Всемирного банка в своем докладе, посвященном проблемам бедности (1990 г.), пришли к следующему выводу.

Темпы роста ВВП критиковались уже не раз как основной показатель экономического развития и благосостояния. ВВП на душу населения не дает представления о реальном распределении национального дохода и о том, кто выигрывает от роста производства. Например, положение беднейшей части населения может вовсе не улучшаться по мере роста ВВП, как в абсолютном исчислении, так и на душу населения.

Альтернативой темпу роста ВВП при измерении общественного благосостояния могут служить индекс с равными весами и взвешенный индекс бедности [4]. Использование этих двух индексов особенно уместно в странах, считающих искоренение бедности главной целью экономического развития. Исходя из своего названия, индекс с равными весами показывает рост дохода в каждой группе населения не по изменению ее доли в общем доходе, а путем деления последнего на равные по численности группы населения. Так, при делении на квантили доля каждой группы в росте дохода равна 0,2. Следовательно, увеличение на 10% дохода наименее обеспеченных 20% населения оказывает такое же воздействие на показатель улучшения благосостояния, как и 10%-ное увеличение у наиболее богатой или любой другой группы, хотя абсолютный рост в низкодоходной группе будет много меньше, чем в высокодоходных.

Очевидно, что пока темпы роста ВВП явно или неявно используются для оценки сравнения экономических успехов страны, это означает фактически применение «индекса богатства».

Таким образом, степень использования результатов экономического роста в интересах высоко- или низкообеспеченных групп населения определяется структурой распределения дохода между ними.

Наконец, можно сделать вывод, что выбор между быстрыми темпами экономического роста и более справедливым распределением дохода на самом деле проявляется скорее как выбор между темпами роста дохода различных групп населения. Страна может отдать предпочтение выбору варианта более низких темпов роста ВВП, чтобы ускорить экономическое развитие по критериям эгалитарного общества, то есть более равномерного, справедливого распределения результатов прогресса.

Учет реальной пользы роста для различных групп населения при оценке экономического положения страны позволяет лучше понять взаимосвязь между экономическим ростом и распределением дохода. Использование взвешенных показателей подчеркивает важность сосредоточения задач развития на улучшении уровня жизни низкодоходных групп. Но признание того факта, что развитие должно всегда вести к искоренению бедности, требует более глубокого осмыслиения факторов, определяющих долю дохода и темпы его роста внутри различных групп. К сожалению, экономические исследования сконцентрированы не на анализе распределения дохода по размеру (кто сколько получил), а скорее на распределении дохода по факторам производства (определении доли ВВП, приходящейся на различные факторы производства, такие, как труд, капитал, земля). Даже если предположить, что традиционная теория распределения дохода по факторам способствует пониманию экономических процессов в современных развивающихся странах, эти знания не помогут понять, как и почему доходы имеют тенденцию к дальнейшей концентрации у определенных групп населения. Индивидуальные доходы, особенно более обеспеченных слоев, определяются не только уровнем оплаты труда, но и

способностью извлекать натуральную и финансовую выгоду из других источников, таких, как земля и капитал.

Можно выделить четыре потенциальные области вмешательства государства, определяющие систему распределения дохода в развивающихся странах [5].

1. Функциональное распределение дохода по факторам производства: доли труда, земли и капитала должны определяться ценами на соответствующий производственный ресурс и уровнем его использования.

2. Распределение дохода по размеру. Функциональное распределение дохода преобразовывается в распределение дохода по группам населения на основе оценки распределения между ними и концентрации собственности и контроля над производственными активами, а также квалификации труда. Этим, в конечном счете, определяется и величина личного дохода.

3. Смягчение неравенства с помощью прогрессивных налогов на доходы и имущество богатых слоев. Такое налогообложение уменьшает доходы богатых, но увеличивает доходы бедных слоев за счет налоговых инструментов и роста поступлений в государственный бюджет.

4. Смягчение политики распределения дохода по размеру путем увеличения доли доходов наименее обеспеченной части населения посредством государственных расходов. Это может делаться либо прямо (через прямые трансферты платежи), либо опосредованно (повышение уровня занятости, обеспечение бесплатного или субсидируемого государством образования). Такая политика государства повышает уровень реальных доходов бедных сверх уровня, на который они могли бы рассчитывать по рыночным критериям.

Однако рассмотрение альтернативных подходов к проблемам роста, бедности и неравенства в развивающихся странах убеждает, что отдельные меры не могут обеспечить желаемого результата: ощущается потребность в интегрированной политике государства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Galenson W. and Leibenstein H. Investment criteria, productivity and economic development // Quarterly Journal of Economics. 1955. August. Pp. 343-370.
2. Ranis G. Development and the distribution of income: Some counter-evidence // Challenge. 1977. September–October.
3. См. Hicks N.L. Growth vs. basic needs: Is there a trade-off? – World Development, 1979. Pp. 985-994; Marshall A. Income distribution, the domestic market and growth in Argentina // Labour and Society. 1988. January (№ 13). Pp. 79-103.
4. Тодаро М.П. Экономическое развитие: Учебник /Пер. с англ. под ред. С.М. Яковлева, Л.З. Зевина. М.: Экономический факультет МГУ. ЮНИТИ. 1997. С. 154.
5. Ahluwalia M.S. and Chenery H.B. A conceptual framework for economic analysis // Chenery H.B., Duloy J., Jolly R. Redistribution with Growth: An Approach to Policy. Washington, D.C.: World Bank. 1973. Pp. 2-4.

СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА КАК ЦЕЛЬ И ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Социальная политика — это согласованная деятельность экономических субъектов, направленная на обеспечение благоприятных условий жизни и труда членов общества. Основным субъектом, координирующим эту деятельность, является государство.

Вся экономическая деятельность в конечном счете имеет целью создание материальной базы для улучшения условий жизни и труда, поэтому в социальной политике выражаются конечные цели и результаты экономического роста. Связь социальной политики и экономического роста взаимообусловлена. С одной стороны, социальная политика становится целью экономического роста. Все аспекты экономического развития имеет смысл рассматривать сквозь призму их социальной направленности. С другой стороны, социальная политика является фактором экономического роста, так как рост благосостояния усиливает мотивацию к труду, способствует повышению эффективности производства. Кроме того, экономический рост, как процесс, предъявляет все более высокие требования к квалификации и культуре работника, физическому и духовному развитию личности. А это требует дальнейшего развития социальной сферы.

Социальная политика осуществляется на всех уровнях общественной и экономической деятельности. Так, можно говорить о социальной политике на микроуровне, т.е. о социальной политике фирм, корпораций, различных организаций, в том числе и благотворительных. На макроуровне осуществляется региональная и общегосударственная социальная политика.

Взаимосвязь и материальная обеспеченность социальной политики в целом не складывается сама по себе, автоматически, а требует создания определенных макроэкономических предпосылок. Их формирование является одной из задач государственного регулирования экономики.

Социальная политика призвана содействовать развитию отношений справедливости в обществе, формировать систему социальной защиты, условия для роста благосостояния и проведения соответствующей политики доходов.

Остановимся подробнее на этой проблеме и представим, с одной стороны, положение, сложившееся в этой сфере за период реформирования экономики; с другой стороны — наметим путь России к формированию социально-ориентированной экономики.

Наиболее острые проблемы, которые встали перед страной в процессе трансформации экономики, это — борьба с бедностью; распределение доходов; социальные гарантии и справедливость.

В 90-е годы в экономике страны, и в частности, в распределительных отношениях, произошли негативные сдвиги, приведшие к снижению уровня жизни большинства населения, нарушению обоснованной дифференциации доходов по различным социальным регионам [1].

До рыночных реформ, в советский период, равенства в отношениях распределения и потребления не было. Стоимость жизни в стране рассчитывалась по трем устоявшимся потребностям, трем типам групп людей, отличающихся возможностями потребительского выбора.

Первый тип — ориентировался на потребление самых дешевых товаров по государственным розничным ценам. Отсутствие товаров вынуждает эту группу людей либо тратить значительное время на поиск товаров и стояние в очередях, либо отказаться от их потребления. Потребительская корзина насчитывала здесь: 35 продуктовых товаров и 73 непродовольственных. Всего 108 наименований.

Второй тип – ориентировался на средние цены и качество товаров преимущественно в госторговле и лишь в крайнем случае может приобрести товары в потребительском кооперативе или у кооператоров. Цены рынка и коммерческих магазинов для них слишком высоки. Потребительская корзина включала: 46 наименований продовольственных товаров и 75 непродовольственных. Всего 121 наименование.

Третий тип – высокодоходная группа, ориентирующаяся на качественные, прогрессивные и модные товары, коммерческие магазины и рынки. Здесь корзина включала: 50 наименований продовольственных товаров и 84 непродовольственных. Всего 134 наименования.

Как видно, потребительские «корзины» отличаются значительно в количественном и в качественном отношении.

Показатель прожиточного минимума представляет собой расчетную величину суммы доходов, требуемой в месяц на одного человека для поддержания минимального уровня существования. «Черта бедности» – понятие не только экономическое, но и политическое, вызывающее споры при расчетах прожиточного минимума между профсоюзами и правительственными организациями.

Прожиточный минимум (ПМ) рассчитывался по регионам России и отдельно для взрослых и детей. Так, в 1991 году ПМ для взрослых составил: Москва – Санкт-Петербург – 293 руб.; для европейской части России – 300 руб.; для Урала – 290; Сибири и Дальнего Востока – 390 руб. Разница достигала 100 руб. в месяц. Прожиточный минимум для детей в зависимости от региона определялся от 195 до 255 руб. в месяц. При росте инфляции, к концу года прожиточный минимум составлял: для взрослых – от 360 до 490 руб.; для детей – от 235 до 305 руб [2].

В 1991 году по уровню доходов население распределялось так: 78% находилось на уровне ниже прожиточного минимума и только 1% населения мог позволить жить по среднеевропейским стандартам. После трехкратного повышения цен в 1991 г. положение большинства населения ухудшилось.

Таким образом, если в дореформенный период важным социальным нормативом был минимальный потребительский бюджет, то после повышения цен в апреле 1991 г. МПБ (считавшийся ранее прожиточным минимумом) потерял практическое значение и перестал быть ориентиром для установления минимальной заработной платы, пенсий, пособий и других выплат. Его размер в конце 1991 г. в шесть-семь раз превышал минимальный размер заработной платы. Ориентиром в социальной политике становится сначала физиологический, а затем прожиточный минимум, рассчитываемый в соответствии с Указом Президента РФ № 210 от 2 марта 1992 г. по методике Минтруда от 10 ноября 1992 г. По стоимости он был в два с лишним раза меньше прежнего МПБ.

Переход к рыночным отношениям изменил в своей основе подходы к распределению материальных благ, имущества и доходов. В 1992 году произошло обвальное падение реальных располагаемых доходов населения; за один год они упали, по данным официальной статистики, на 48%, к этому следует добавить обесценение сбережений населения в сберкасах. Наибольший выигрыш от этой ситуации получили те, кто реально владел основной частью «государственной собственности» – правящая элита и заправили «теньевой экономики».

В течение одного года около половины национального богатства переместилось в руки небольшой группы населения, нового социального слоя. Правительство в 1994 г. сделало попытку несколько подправить положение, но в 1998 году вновь возобладала тенденция падения реальных располагаемых доходов населения. Цена проводимых реформ оказалась слишком большой. К 1998 г. страна была на грани социальной катастрофы.

Весь период перехода к капитализму сопровождается обнищанием населения. Проблема бедности стала важнейшей проблемой выживания третьей части населения

страны.

В 1999 году в целом произошло дальнейшее снижение ряда важнейших показателей уровня жизни: покупательная способность денежных доходов упала на 14 пунктов, неравенство населения возросло, уровень бедности увеличился на 7 пунктов [3].

Анализ предельно-критических показателей социально-экономического развития, по данным наших ученых, позволяет сделать вывод о том, что Россия вплотную подошла к той последней черте, выход за которую означает деградацию важнейших сфер ее жизнедеятельности.

Дифференцированную оценку уровня жизни населения позволяют давать потребительские бюджеты, которые представляют собой конкретные доходы и расходы потребителей в натуральном и денежном выражениях. Распределение населения по потребительским бюджетам является эффективным аналитическим инструментом изучения системы распределительных отношений, уровня жизни, структуры общества по материальному достатку и размеров экономического неравенства.

В исследованиях Всероссийского центра уровня жизни обоснована система потребительских бюджетов разного уровня материального достатка, включающая прожиточный минимум, восстановительный потребительский бюджет и бюджет высокого достатка. Их потребительские корзины существенно отличаются. Структура их состава представлена в следующей таблице.

Таблица 1
Потребительские корзины бюджетов различного уровня достатка
(количество наименований)

Вид потребления	Прожиточный минимум	Восстановительный потребительский бюджет	Бюджет высокого достатка
Продукты питания	34	34	36
Непродовольственные товары			
В том числе:			
индивидуального пользования	40	78	115
общесемейного пользования	98	693	2284
Платные услуги	7	42	64

Источник: Экономист. 2006. № 3. С. 58.

Прожиточный минимум определяет границу абсолютной бедности человека и является важным социальным нормативом, достижение которого лежит в основе государственной политики борьбы с абсолютной бедностью. Уровень абсолютной бедности определяется как доля населения, чей доход находится ниже установленного в стране прожиточного минимума [4].

Восстановительный потребительский бюджет представляет собой более высокий социальный стандарт. В отличие от прожиточного минимума он является бюджетом простого воспроизведения уровня жизни и позволяет удовлетворять основные материальные и духовные потребности населения, необходимые для восстановления физических и интеллектуальных сил человека, социального и физического развития детей и подростков, поддержания активного состояния пенсионеров.

Этот бюджет определяет верхнюю границу низкого уровня потребления и материальной обеспеченности человека и является важным социальным нормативом, достижение которого должно лежать в основе государственной социальной политики преодоления относительной бедности в той форме, которая имеет своей основой невозможность восстановительного потребления материальных благ и услуг.

Уровень относительной бедности, или удельный вес населения, которое не имеет возможности жить по наиболее распространенным в обществе стандартам потребления, определяется величиной личного дохода, находящегося на уровне ниже установленной

в стране доли (40-50%) среднедушевого дохода. В нашей стране относительный уровень бедности не измеряется, в то время как за рубежом, особенно в промышленно развитых странах, этот показатель является основным при количественной оценке уровня бедности.

Восстановительный потребительский бюджет является важным социальным нормативом, необходимым не только для вывода потребления на восстановительный уровень, но и для выработки и реализации государственной политики формирования среднего класса, поскольку устанавливает нижнюю границу средней обеспеченности.

Бюджет высокого достатка определяет нижнюю границу высокого уровня жизни и является важным социальным нормативом, необходимым для проведения государственной политики создания в стране условий для достойного уровня жизни. Он ориентирован на удовлетворение высоких потребностей людей, таких как поддержание здоровья, получение качественного образования и самообразование, комфортабельный отдых и активный досуг, а также больших транспортной мобильности и имущественной обеспеченности.

Специалистами ВЦУЖ установлено, что вышеназванные потребительские бюджеты соотносятся примерно как 1:2:7 [5]. Таким образом, опираясь на систему потребительских бюджетов, все население страны можно условно разделить на четыре социальные группы: бедные – с доходами ниже прожиточного минимума, позволяющего удовлетворять лишь самые насущные потребности людей на уровне, принятом обществом на конкретном этапе его развития; низкообеспеченные – с доходами выше прожиточного минимума, но ниже восстановительного потребительского бюджета (2 прожиточных минимума); среднеобеспеченные – с доходами выше восстановительного потребительского бюджета, но ниже бюджета высокого достатка (7 прожиточных минимумов); высокообеспеченные – с доходами выше бюджета высокого достатка (от 7 и выше прожиточных минимумов), обеспечивающих развивающий уровень потребления.

Распределение населения по уровню жизни на основе потребительских бюджетов в 1990-2008 гг. представлено в таблице 2.

Таблица 2**Распределение населения по уровню жизни на основе потребительских бюджетов (в %)**

Социальные группы населения	Доход	1990 г.	1992 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2008 г.
Всего		100	100	100	100	100	100
В том числе:	до 1 прожиточного минимума	1,5	35,9	17,8	15,0	13,4	10,4
бедные	1-2 прожиточных минимума	18,9	43,6	32,2	30,4	28,4	24,9
низкообеспеченные	2-7 прожиточных минимумов	73,9	20,9	45,2	48,5	50,4	53,5
среднеобеспеченные	от 7 и выше прожиточных минимумов	5,7	0,2	4,8	6,1	7,8	11,2
высокообеспеченные							

Источник: Экономист. 2006. № 3. С. 61.

Из таблицы видно, что в советское время доля бедных была незначительной. Довольно заметной была группа низкообеспеченного населения с доходами выше прожиточного минимума, но ниже восстановительного потребительского бюджета. Группа среднеобеспеченного населения была наиболее представительной. Высокообеспеченные граждане, с доходами выше бюджета высокого достатка, составляли незначительную численность. Таким образом, советская страна состояла в основном из среднеобеспеченных людей с заметной группой низкообеспеченного населения. Возможно, это и было одной

из причин того, что от провозглашенных в 1991 г. намерений провести в новой России кардинальные социально-экономические преобразования люди ожидали улучшения жизни. В 1992 г. в результате так называемой «шоковой терапии», выразившейся в колоссальном росте цен и обесценении личных денежных доходов, в стране стали преобладать бедные и низкообеспеченные люди.

Потребовалось двенадцать лет новой жизни, чтобы заметно переменить ситуацию к лучшему: снизить долю бедных примерно в 2 раза, низкообеспеченных – в 1,4 раза, увеличить среднеобеспеченную группу в 2,2 раза, а высокообеспеченную – в 24 раза. Тем не менее, несмотря на эти позитивные тенденции, проявившиеся особенно в последние годы, страна еще очень далека от восстановления даже дереформенной структуры распределения населения по уровню жизни. Как видно из табл. 3, в 2004 г. примерно половина россиян по уровню материального благосостояния была либо бедными, либо низкообеспеченными.

Прогнозные оценки показывают, что за 2006-2008 гг., на которые рассчитана утвержденная правительством от 19 января 2006 г. программа социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу, ни в бедных, ни в низко- и среднедходных группах населения не восстановятся прежние масштабы их представительства в обществе. Только высокообеспеченная группа населения может примерно в 2 раза увеличить свое представительство. Надо также иметь в виду, что в настоящее время налоговая и потребительская нагрузка на денежные доходы является более высокой, чем в советский период. Льготные и бесплатные услуги сжались по сравнению с масштабами социалистических общественных фондов потребления и в значительной степени работают на рост материальной обеспеченности высокодоходных слоев населения [6].

Таким образом, решение проблем преодоления абсолютной бедности и низкой обеспеченности, а также расширения среднего класса до преобладающей в обществе социальной группы выходит далеко за рамки среднесрочной программы и остается главной задачей социально-экономической политики на перспективу.

ЛИТЕРАТУРА

1. См.: Хохулина Л.А., Перова И.Т. Доходы семей, получаемых от дополнительной занятости. М.: ВЦИОМ. 1997.
2. Уровень жизни населения России. М.: Госкомстат. 1996. С. 9.
3. См.: Львов Д.С. Экономика развития. М.: Экзамен. 2002. С. 290, 293.
4. Закон «О прожиточном минимуме» введен в действие с 1 января 1998.
5. См.: Бобков В.Н. Уровень социального неравенства//Экономист. 2006. № 3. С. 61.
6. Николаев И., Марушкина Е. Бедность в России: экономический анализ//Общество и экономика. 2005. № 7-8. С. 265. Оба автора – сотрудники департамента стратегического анализа.

ОБРАЗОВАНИЕ КАК ВАЖНЕЙШИЙ ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

Определяющим фактором экономического роста был и остается человек как носитель рабочей силы. Ему принадлежит решающая роль в системе производительных сил, поскольку именно люди создают средства производства, приводят их в движение и улучшают ради того, чтобы приумножить жизненные блага. Образование относится к той сфере жизнедеятельности людей, где воспроизводятся способности работника к труду, приобретаются общеобразовательные и специальные знания, формируется морально-психологическое отношение к труду. В соответствии с Законом РФ «Об образовании» – «Под образованием ... понимается целенаправленный процесс обучения и воспитания в интересах личности, общества, государства...».

Экономические и организационные изменения в структуре производства развитых стран показали, что постепенно входят в практику и получают экономическую оценку в той или иной форме конкретные качественные характеристики субъективного фактора: знания, квалификация, накопленный производственный опыт. Поэтому, общей тенденцией развития современного производства можно считать повышение требований к образовательно-профессиональному уровню работников. Именно на развитие и более полную реализацию этих качеств и направлены современные системы оплаты и стимулирования труда развитых в экономическом отношении стран.

Теоретическое обоснование этот факт получил в развитии теории человеческого капитала, которая получила широкое распространение с начала 60-х годов, когда развитие НТП потребовало работника нового качества [1].

Развитие теории пришлось на тот период экономического развития общества, когда в центре внимания оказалась проблема структурных сдвигов, которые зависели от человека, его способностей и, в первую очередь, интеллектуальных. Появились различные трактовки этого понятия. Некоторые экономисты Запада полагали, что человеческие ресурсы, с одной стороны, подобны природным ресурсам, а с другой – вещественному капиталу. В первозданном виде человек, как и природные ресурсы, не приносит эффекта. Однако после соответствующей подготовки человек приобретает качество капитала. Поэтому по мере роста затрат на улучшение качественного состояния рабочей силы, труд, как первозданный фактор, постепенно превращается в человеческий капитал. Из этих постулатов делался вывод о том, что между человеческим и вещественным капиталом нет принципиальных различий. Во-вторых, в связи со значительным ростом капиталовложений в человека существенно изменилась структура заработной платы, большая часть которой теперь является продуктом человеческого капитала. В-третьих, поскольку вложения в человеческий капитал опережают вложения в вещественный капитал, то последний отодвигается на второй план. Это подтверждается расчетами экономистов. Так, создание нового рабочего места в США в середине 80-х гг. было эквивалентно трем годовым зарплатам квалифицированного работника; затраты же на воспитание, образование и профессиональную подготовку работника, способного трудиться на этом рабочем месте, превышают эту величину на несколько порядков, так как только на воспитание одного ребенка расходы семьи в среднем равняются ее доходам за 4-5 лет [2].

Под человеческим капиталом понимается имеющийся у каждого запас знаний, способностей и мотиваций. Они составляют капитал, так как их формирование требует отвлечения средств в ущерб текущему потреблению, но при этом служит источником повышения производительности труда и заработка в будущем [3]. Имеются и другие определения. Например, человеческий капитал есть совокупность накопленных знаний,

навыков и способностей человека, содействующих росту его производительной силы [4]. Как видно, оба определения понятия близки по своему содержанию. Они отражают точку зрения на человеческий капитал отечественных экономистов.

Все определения сводятся к накопленным знаниям и доходу от их отдачи самому работнику и предпринимателю.

В конечном итоге доход выражается в более высокой заработной плате работника с высшим образованием, соответственно его вложениям в доходы фирмы. Проблема человеческого капитала состоит в том, как его оценить, что включать в стоимость человеческого капитала. Многие ученые считают, что определять стоимость человеческого капитала следует по затратам на образование.

Изменения в содержании труда, происходящие в современной России, сказались и на рынке труда. Он становится более гибким, требует повышения мобильности рабочей силы, в том числе и в профессиональном отношении. Это предопределяет необходимость перемен в системе образования и подготовки работника, связанных с количественными и качественными изменениями, происходящими в структуре занятости, с тем, чтобы максимально использовать имеющийся человеческий капитал и оптимально повысить качество рабочей силы.

Эффективная реализация потенциала человеческого фактора – это не просто сумма организационно-производственных мероприятий, а макроэкономическая проблема, требующая перспективной стратегии и крупных текущих и инвестиционных затрат ресурсов. К текущим относятся затраты на улучшение питания, одежды, жилища, здоровья, условий труда, его организацию. Они дают быструю, но кратковременную отдачу. В отличие от текущих, инвестиционные затраты относятся к совершенствованию качества рабочей силы и носят долговременный стратегический характер. Они определяют характер экономики в будущем, представляют «нематериальное» накопление. Поэтому управление системой образования фактически является одним из основных инструментов регулирования системы занятости, становления цивилизованного рынка труда.

Рынок труда в России только складывается, он формируется в сложных экономических, социальных и политических условиях. Все это определяет целый ряд его особенностей. Среди них можно выделить следующие.

1. Структурные изменения, происходящие в экономике, свидетельствуют о структурно-технологическом регрессе народного хозяйства и, в том числе, о негативных сдвигах в структуре занятости, когда кадры теряли в основном высокотехнологичные, научные и социально ориентированные отрасли. В частности, специалистам с высшим и средним специальным образованием все труднее найти работу. В новых условиях отсутствует прямая связь между образованием и устойчивостью положения работника. Среднее специальное и высшее образование и высокая квалификация не являются базисом социальной защищенности, не спасают от безработицы (во всех ее формах включая скрытую и застойную), а наоборот, в ряде случаев, являются фактором риска.

2. Сегодня на рынке труда России появилась значительная доля специалистов с высоким уровнем образования, которые не могут найти работу в результате происходящих в народном хозяйстве структурных сдвигов, принявших регрессивный характер и ведущих к деиндустриализации страны. Процессы высвобождения работников в России в последние годы происходят не в результате НТП, когда возникает острая потребность в высококвалифицированных кадрах и происходит сокращение работников, не отвечающих этим требованиям, т.е. низкоквалифицированных. В настоящее время в экономике России не закладываются возможности для технологического роста, происходит неоправданный процесс растраты трудовых ресурсов и, в первую очередь, высококвалифицированной рабочей силы.

Рыночные реформы усугубили недооценку труда учителей, врачей, научных работ-

ников, инженеров. В последнее время нарастают масштабы добровольного увольнения квалифицированных рабочих, инженеров с предприятий промышленности, прежде всего относящихся, к ВПК. Это сопровождается их переходом в сферы деятельности, не требующие высокого уровня профессиональной подготовки, но обеспечивающие приемлемый доход. Приостановить данные процессы можно лишь на основе согласования политики занятости и политики доходов, формирующейся под воздействием рыночных отношений.

Для реализации целей долгосрочной политики занятости и приоритетов Федеральной программы нужен адекватный механизм управления ею. Комплексный характер программных мероприятий, затрагивающих различные сферы экономической политики государства, вызывает необходимость формирования координационного центра, который возьмет на себя согласование действий, относящихся к компетенции различных ведомств и организаций. В состав такого органа должны войти представители министерства труда и социального развития, образования, экономики, финансов, а также ряда ведущих ВУЗов страны.

Таким образом, включение в состав долгосрочной федеральной программы занятости вопросов трансформации системы образования, разработанных на основе системно-целевого подхода, позволит комплексно решать проблемы совершенствования и регулирования профессионального состава рабочей силы, а главное – повысить эффективность экономики России.

ЛИТЕРАТУРА

1. Клочков В.В. Экономика образования: иллюзии и факты. М. 1985. С. 3, 6.
2. Араб-Оглы Э.А. Поколения людей и поколения машин.// Коммунист. 1987. №2. С. 66.
3. Капелюшников Р. и др. Человеческий капитал России: проблемы реабилитации.// Общество и экономика. 1993. № 9-10.
4. Сабирьянова К.З. Инвестиции в человеческий капитал. Екатеринбург. 1991. С. 12-13.

РЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИКА РОССИИ К НАЧАЛУ ХХ ВЕКА

Рынок, его инструменты – деньги и цена; механизмы – спрос, предложение и конкуренция; инфраструктура – товарные и фондовы биржи, банки, страховые организации и т.д. — несомненно, высшие достижения человеческой мысли, мировой цивилизации. Благодаря рациональному, умелому использованию рыночного метода хозяйствования целый ряд стран в нашу эпоху достиг высокого уровня экономической эффективности и благосостояния населения.

Современный развитой рыночный механизм, рыночные методы хозяйствования формировались на протяжении нескольких столетий в результате длительного естественного отбора наиболее эффективных форм. Цивилизованный рынок – это вместе с тем и показатель высокой общей культуры общества, степени развития науки и образования, новой техники и новых технологий, соответствующий менталитет населения. Это и наличие сильного государства.

Сложности перехода к рынку имеют объективные и субъективные причины. Объективные причины, как правило, накапливаются за длительный период развития. Они впитывают в себя все негативные процессы, с которыми встречается та или иная страна в своем историческом развитии. Это – структурные деформации в экономике, техническое и общекультурное отставание страны, бедность населения и т.д. Их трудно преодолевать, здесь требуется больше времени. Субъективные же причины, на наш взгляд, больше связаны с выбором модели экономики, курса экономической реформы, экономической политики правительства, способностью властных структур организовать объективно неизбежные трансформационные процессы, готовностью и самого общества к участию в реформах.

Соотношение этих двух аспектов переходного периода и определяет его продолжительность, характер и глубину противоречий в процессе столь широкомасштабных преобразований. С 1985 года страна ищет пути преобразований своей экономики. С 1992 года в России взят курс на переход к рыночной экономике. К сожалению, реальность такова, что к XXI веку страна подошла с ослабленной экономикой, с грузом многочисленных нерешенных социальных проблем.

В обществе давно поднимается вопрос об ошибочности принятого в России курса реформ, который держит экономику в затяжном кризисе. Но только август 1998 года как бы отрезвил всех или почти всех. Пересмотр курса реформ стал не просто необходимостью, но условием предотвращения неминуемого краха страны.

Как известно, «гайдаро-чубайсовский» вариант шоковой терапии не сработал, эффекта не было до конца 90-х гг. Сработала лишь первая, разрушительная часть шоковой модели реформ, вторая же часть – созидательная, по существу, не была приведена в действие. Она попросту не была подготовлена в научно-методологическом, организационно-правовом, в административном отношениях и не имела кадрового обеспечения.

Альтернативное этому курсу решение – постепенное, поэтапное регулируемое реформирование экономики. Оно было отвергнуто теми, кто взял тогда власть в свои руки, а вместе с ней и судьбу страны.

Опыт свидетельствует о том, что формирование цивилизованного рынка требует наличия следующих факторов:

- капитала, как фундаментальной экономической основы эффективного производства и торговли;
- свободного предпринимательства, ориентированного на производство товаров в объеме, необходимом для удовлетворения развитых человеческих потребностей и обеспечения благополучия подавляющему большинству населения с современными стандар-

тами жизни в развитых обществах;

– признания частной собственности и ее неприкосновенности, также, как и права на существование всех других производных форм собственности, кроме абсолютной монопольной государственной;

– инновационного механизма и высокоэффективных современных технологий, опирающихся на информационную технологию, обеспечивающих высокую производительность промышленного и интеллектуального труда, качество товаров, ресурсосбережение и экологическую безопасность;

– высокой профессиональности и компетентности всех субъектов экономической, производственной, предпринимательской, финансовой и политической деятельности.

К этому следует добавить необходимость создания институтов, обеспечивающих права каждого из перечисленных факторов, так как только вместе взятые они могут обеспечить создание рынка и переход к новой экономической и общественной системе.

Характеризуя современную Россию, западные ученые считают, что она сегодня имеет монетарную экономику с наемным трудом, правда, с некоторыми ограничениями. Она пока не управляема рыночным соглашением, то есть еще не является рыночной экономикой. При наличии финансовых отношений без финансового рынка и плохо установленных и контролируемых прав собственности едва ли можно квалифицировать ее как экономику с капиталистическим началом, даже монополистическим. Напротив, можно отметить, что это экономика с финансовой олигархией, осуществляющая отчасти первичное накопление капитала. Следовательно, главная проблема для России – развитие рыночной экономики на базе монетарной экономики с наемным трудом и финансовой олигархией, то есть приведение в действие рыночного соглашения [1].

Крайняя точка зрения выражена А. Нестеренко, который считает, что к 2000 году переходный период закончился, российская экономика приобрела все признаки рыночной: рынок стал функционировать автономно, то есть субъекты хозяйствования получили возможность принимать решения исходя из относительных цен и максимизации прибыли; сформировались рычаги государственного макроэкономического регулирования (денежно-кредитные инструменты, налоги, валютный курс), позволяющие в определенных пределах воздействовать на поведение экономических субъектов. Помимо того, за десятилетие реформ в России возникли все рыночные экономические институты, также, как и институты политической демократии. Именно это последнее положение служит достаточным основанием для признания завершенности переходного периода [2]. «Как бы сегодня не функционировала современная российская экономика... это именно рыночная экономика, которая в принципе ничем не отличается от экономик капиталистических стран среднего уровня развития». А. Нестеренко причисляет Россию к странам «нарождающихся рынков». Россия стоит перед новым «модернизационным скачком» к созданию современной социально-экономической системы (подразумевается капиталистическая).

Рассмотрение проблемы формирования рыночной экономики в нашей стране не подтверждает выводов, сделанных А. Нестеренко. Совершенно ясно, что за прошедшие годы реформирования произошла либерализация цен, открытость экономики, появились финансовые рынки, широкомасштабная приватизация. Ликвидирован дефицит товаров, обеспечивается конвертируемость рубля. Все это – свидетельство нарождающейся рыночной экономики. Но одновременно (вплоть до 1997 г.) вместо роста деловой активности наблюдается спад производства, товарный дефицит сменился денежным, вместо роста благосостояния – разорение и нищета большей части населения страны. Единое экономическое пространство оказалось перекрытым местными административными перегородками; идут социальные конфликты и криминальные разборки.

В рыночной экономике, как известно, эффективность промышленного капитала превышает эффективность торгового или финансового, поэтому инвестиции идут в производство. В российской экономике положение иное, поэтому деньги в реальном секторе не задерживаются, а аккумулируются в финансовом секторе. В нашей стране приватизация не обеспечила капитализацию экономики в сфере материального производства, в связи с чем произошел разрыв между оборотами финансово-денежного и производственного секторов. «Рыночная трансформация, по мнению специалистов, должна включать не только приватизацию и капитализацию, но и систему «капитал-доход» [3].

В рыночной экономике снижение инфляции ниже порогового значения (20-30% в год), обычно сопровождается оживлением производства, ростом инвестиционной активности. В нашей стране удалось снизить инфляцию в 4-5 раз по сравнению с пороговым значением, а спад производства продолжается, и инвестиции в производство не идут [4].

В современных рыночных экономиках нет такого феномена как невыплата заработной платы, пенсий или пособий. В нашей стране это норма. Но главное, ни государство, ни предприниматели не несут за это никакой ответственности перед населением.

Сложившаяся в России двухсекторная, смешанная экономика, обладает определенной спецификой, но она имеется в наличии и для ее стабилизации и развития требуется укрепление основ рыночной системы, включение в их орбиту государственных и частных предприятий, формирование эффективных собственников, конкуренции и финансовой системы, способной влиять на воспроизводственные процессы.

В новый этап трансформационного процесса Россия вступила с положительной динамикой промышленного производства: 1999 г. – 5%; с ВВП на душу населения 29% от уровня ЕС; с долей безработных в экономически активном населении в 1999 г. – в 12%; а также обладая валютными резервами в 12 млрд. долл. (1998 г.).

Дальнейшее развитие экономики зависит от правильной экономической политики государства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Самсон И. Придет ли Россия к рыночной экономике?// Вопросы экономики, 1998, №8. С. 134.
2. Нестеренко А. Переходный период закончился. Что дальше. // Вопросы экономики. 2000. № 6. С.4-5.
3. От кризиса к росту. Опыт стран с переходной экономикой/Под ред. М.А. Дерябиной. М., 1998. С. 9.
4. Путь в XXI век. Стратегические проблемы и перспективы российской экономики / Под ред. Д. Львова. М., 1999. С. 15-16.

РАЗДЕЛ
«ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ В
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУРАХ»

Желтенков А.В.,
д.э.н., проф.,
Шатохин С.А.,
Рябиченко С.А.

**УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ
В ИЗМЕНЯЮЩЕЙСЯ СРЕДЕ: ПРОБЛЕМЫ, КОНЦЕПЦИИ,
МЕХАНИЗМЫ**

Ускорение техногенных изменений, обострение конкуренции, глобализация хозяйственных связей привели к кардинальному изменению среды функционирования предпринимательских организаций, которая на современном этапе развития экономики России характеризуется повышенной динамикой и нестабильностью. Результаты работы предпринимательской организации в этих условиях в значительной мере определяются своевременным развитием ее управления, адекватным изменению факторов окружающей среды.

Под изменениями в предпринимательской организации понимаются изменения ее параметров, структур и свойств под влиянием факторов окружающей среды, соответственно развитие управления предпринимательской организацией – процесс целенаправленного изменения его параметров, структур и свойств в ответ на воздействия внешних и внутренних факторов окружающей среды для поддержания её эффективного функционирования.

Различают две взаимосвязанные концепции развития управления предпринимательской организацией, включающих управление:

стратегическими инициированными изменениями (прорывами), ведущие к кардинальным переменам управления предпринимательской организацией и направленным на повышение эффективности ее функционирования в долгосрочном плане;

системными, постоянными изменениями, определяющие улучшение функционирования предпринимательской организации в краткосрочном периоде.

Для эффективной реализации выделенных концепций необходимо трансформировать систему управления предпринимательской организацией в части создания определенного механизма, позволяющего осуществлять непрерывное развитие ее управления в ответ на воздействия факторов окружающей среды.

Таким образом, под механизмом развития управления предпринимательской организацией будем понимать совокупность ее элементов, осуществляющих процесс разработки и реализации целенаправленных действий и процедур по изменению ее параметров, структур и свойств в ответ на воздействия внешних и внутренних факторов окружающей среды с целью повышения эффективности функционирования и развития организации.

Отсюда следует вывод: механизм развития управления предпринимательской организацией – это некоторый адаптивный механизм, позволяющий постоянно и оперативно учитывать влияние факторов окружающей среды.

Категорию «адаптация» необходимо рассматривать во взаимосвязи и взаимовлиянии двух её сторон: «адаптивность» – как свойство системы управления организацией;

«адаптация» — как процесс ее приспособления к условиям окружающей среды.

Свойство «адаптивность» — это свойство системы управления предпринимательской организацией, определяющее ее способность успешно приспособливаться к условиям динамики окружающей среды.

Под «адаптацией» системы управления предпринимательской организацией будем понимать процесс целенаправленного изменения ее параметров, структур и свойств в ответ на воздействия внешних и внутренних факторов окружающей среды для поддержания эффективного функционирования.

Существует два вида адаптации в системах общего вида: параметрическая адаптация и структурная адаптация. Под параметрической адаптацией системы подразумевается ее приспособление к входным параметрам, которое предполагает выполнение следующих основных условий:

- система связана со средой лишь на уровне входов и выходов;
- строго определены правила представления данных на входах и выходах системы (параметризация);
- строго заданы области возможных изменений входных и выходных параметров;
- существует специальный адаптирующий элемент, в функции которого входят распознавание входного сигнала, проверка его на допустимость и настройка соответствующего исполнительного органа системы.

Под структурной адаптацией системы подразумевается ее способность изменять свою внутреннюю структуру. Структурную адаптацию системы можно рассматривать в двух вариантах: первый реализуется при выполнении следующих основных условий:

- система состоит из элементов, каждый из которых является адаптивным параметрически;
- в системе должна иметься иерархия элементов с указанием соподчинения;
- каждая функция реализуется определенной совокупностью элементов системы;
- все элементы имеют определенное функциональное назначение и не существует абсолютно тождественных элементов (кроме резервных);
- в условиях существования модификаций функций системы существуют элементы, имеющие одно функциональное назначение, но с разной областью существования (альтернативные элементы);
- число и разнообразие элементов достаточно для реализации любой функции в пределах области существования системы;
- имеется системный адаптирующий элемент, осуществляющий подбор оптимального состава и последовательности работ исполнительных элементов;
- имеется адаптирующий элемент, осуществляющий выбор наилучших элементов из числа альтернативных для уже сформированного состава и последовательности работ исполнительных элементов;
- адаптирующие элементы системы также должны отвечать требованиям параметрической адаптации.

Второй вариант структурной адаптации системы имеет место тогда, когда число и разнообразие элементов недостаточно для реализации той или иной функции в пределах области существования системы. В этом случае вышеуказанные условия дополняются следующим:

- должен иметься некоторый орган, осуществляющий структурную реорганизацию системы (в части создания новых и ликвидации ненужных элементов системы, а также установления новых структурных связей).

Как следует из вышеизложенного, первый вариант структурной адаптации системы предполагает структурные изменения в системе в части изменений связей (взаимосвязей) элементов системы; второй вариант реализует структурные изменения в части состава са-

мых элементов.

Параметрическую адаптацию системы иначе называют пассивной адаптацией, а элементы ею выполняющие – элементами пассивной адаптации. Аналогично структурную адаптацию системы иначе называют активной адаптацией, а элементы ею выполняющие – элементами активной адаптации.

Таким образом, режимами функционирования механизма развития управления предпринимательской организацией являются: параметрическая адаптация; «пассивная» структурная адаптация и «активная» структурная адаптация.

В режиме параметрической адаптации происходит приспособление предпринимательской организации к условиям окружающей среды в рамках так называемых «стандартных отклонений», т.е. изменение структур системы управления не происходит.

В режиме «пассивной» структурной адаптации изменения окружающей среды выводят предпринимательскую организацию за рамки «стандартных отклонений», существующая система управления не может реализовать актуальные цели организации. Происходит формирование целей развития. Далее происходит реорганизация системы управления, которая уже будет обладать достаточным разнообразием для реализации актуальных целей. На основе произведенного цикла обновления происходит процесс «обучения» системы управления предпринимательской организации.

«Активный» режим структурной адаптации подразумевает выполнение системным органом адаптации функции прогнозирования поведения предпринимательской организации на основании прогноза развития окружающей среды. В результате выполнения данного режима происходят упреждающие структурные изменения системы управления для возможности эффективного функционирования организации в условиях будущих изменений окружающей среды.

Процесс формирования механизма развития с точки зрения методологии необходимо рассматривать как процесс реорганизации всей системы управления предпринимательской организацией в рамках определенного сформированного подхода.

Исследование и сравнительный анализ подходов и методов совершенствования систем управления предпринимательскими организациями позволили установить, что системно-целевой подход может быть принят в качестве базового для формирования механизма развития, так как при его реализации устанавливается необходимая взаимосвязь между совокупностью целей предпринимательской организации и составом элементов и связей его структур управления.

Анализ процессов и механизмов адаптации и самоорганизации в сложных системах общего вида позволил сформулировать ряд основных требований к созданию адаптивной системы управления: она должна иметь определенную структуру, иерархию, подсистемы, границу, критерий качества функционирования, системный адаптирующий орган; тезаурус и информационный фильтр. Также в процессе функционирования адаптивной системы управления должно происходить обучение адаптирующих элементов на основе накопительных данных о предшествующих сеансах адаптации системы.

Таким образом, механизм развития управления предпринимательской организацией включает в себя следующие основные органы: системный орган адаптации; тезаурус системы и информационный фильтр.

На основе проведенных исследований были установлены основные функции органов механизма развития управления предпринимательской организацией.

Функциями системного органа адаптации являются: генерирование всей информации об организации и передача её в тезаурус; анализ окружающей среды; формирование прогноза окружающей среды; формирование актуальных целей организации; формирование прогноза целей; формирование целей развития; синтез управляющих воздействия по реорганизации органа управления; формирование прогноза движения производс-

твенной системы.

Основными функциями информационного фильтра являются: формирование структурного отображения окружающей среды; передача структурного отображения окружающей среды в тезаурус и системный орган адаптации; формирование и корректировка «нормативного» структурного отображения окружающей среды.

Основными функциями тезауруса являются: хранение и корректировка полного описания организации, в том числе: структурированного описания организации; структурированного описания окружающей среды; целей организации; истории адаптаций и т.д.

Создание механизма развития управления организацией определяет ряд требований и особенностей формирования ее структур (целевой, функциональной и организационной).

Для их выявления необходимо решить ряд проблем: сформулировать перечень требований, которым должны соответствовать цели организации; определить модель для структуризации целей организации; выявить параметры целевой модели; произвести количественную и качественную оценку выделенных целей; выявить место целей развития в множестве целей организации; определить особенности формирования и реализации целей развития; выявить целереализующие элементы системы управления и производственной системы организации; определить особенности процесса целеполагания; определить состав и последовательность выполнения общих функций управления в условиях функционирования механизма развития; рассмотреть содержание основных стадий создания механизма развития управления организацией.

Для эффективного обеспечения функционирования механизма развития необходимо проведение комплексной автоматизации управления организацией, которая должна осуществляться на основе использования современной вычислительной техники и передовых методов сбора, фиксации, обработки, хранения и отображения информации.

Комплексная автоматизация управления организацией в условиях функционирования механизма развития основывается на методологическом подходе, который заключается в концептуальном представлении реализации процессов управления организацией на базе интегрированного комплекса взаимосвязанных иерархических автоматизированных систем различного функционального назначения, причем разработка каждой такой системы должна осуществляться как составляющий элемент распределенной системы более высокого уровня.

Для реализации функций органов механизма развития в рамках организационной структуры организации создается специальное подразделение (отдел или группа развития управления).

Кадровый состав специального подразделения должен включать следующих специалистов: агентов изменений; менеджеров по управлению информационными системами и системных программистов. В его рамках также целесообразно создавать группы агентов изменений по сферам действия окружающей среды.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бир С. Мозг фирмы. /Пер. с анг. М.М. Лопухина./ М.: Радио и связь. 1993. С. 416.
2. Желтенков А.В. Создание самоорганизующейся системы управления промышленной организацией (теоретические и методологические аспекты) М.: ИВАКО-АНАЛИТИК. 2000. С. 161.
3. Пригожин А.И. Методы развития организаций. М.: МЦФЭР. 2003. С. 864.
4. О' Шоннесси Д. Принципы организации управления фирмой. М.: МТ Пресс. 2001. С. 296.

АНАЛИЗ ПРОЦЕССОВ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КАЧЕСТВА И ФОРМИРОВАНИЯ ТОРГОВОЙ МАРКИ КАК ФАКТОРОВ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

С целью анализа процессов обеспечения качества и формирования торговой марки как факторов конкурентоспособности предпринимательской организации первоначально необходимо провести сравнительный анализ понятий «качество» и «торговая марка». Согласно ГОСТ Р ИСО 2000-2001 понятие «качество» определяется следующим образом: это «степень соответствия присущих характеристик требованиям», где под требованием понимается «потребность или ожидание, которое установлено, обычно предполагается или является обязательным».

Под торговой маркой в данной статье следует понимать систему стимулов, созданную предпринимательской организацией с целью формирования отношения потребителя к ее товарам и деятельности. Стимулы торговой марки – это результаты деятельности предпринимательской организации, воздействующие на восприятие потребителя. К наиболее активным стимулам предпринимательской организации следует отнести название и логотип, товар и его упаковку, рекламу и торговый и обслуживающий персонал. Понятие «отношение» включает в себя два компонента – аффективный и когнитивный. Формирование когнитивного компонента отношения обеспечивается идентичностью торговой марки, выражающей когнитивный смысл товара или набор ассоциаций относительно его качества, а формирование аффективного компонента отношения – индивидуальностью торговой марки, выражающей эмоциональный смысл товара, то есть совокупностью характерных черт личности, с которыми ассоциируется товар. В данной статье будет рассматриваться только формирование когнитивного компонента отношения, то есть ожиданий потребителей.

Ожидания потребителей являются фактором ценовой эластичности спроса на товар, качество или торговая марка которого анализируются. Соответственно, если потребитель имеет высокие ожидания относительно того, что товар конкретной торговой марки обладает качеством необходимым для удовлетворения его потребности, то потребитель будет менее чувствителен к цене данного товара. Для предпринимательской организации снижение ценовой эластичности спроса на выпускаемый ею товар сопровождается большей рыночной свободой, связанной с широкими возможностями в ценовой политике и более устойчивыми показателями нормы прибыли и объемов продаж.

Хотя понятия «качество» и «торговая марка» имеют общую функциональную сущность, способы ее проявления, то есть способы формирования ожиданий потребителей к товару различны. Это особенно заметно при рассмотрении тех смысловых контекстов, в которых употребляются данные понятия. Термин «качество», как правило, применяется с такими прилагательными, как плохое, хорошее или отличное. Кроме того, для понятия «качество» характерна градация и присвоение количественных оценок. Это свидетельствует о том, что понятие «качество» используется в основном в контексте оценочных высказываний, устанавливающих абсолютную или сравнительную ценность какого-то объекта. Напротив, понятие «торговая марка» используется в основном в контексте описательных высказываний, главной функцией которых является описание действительности, и которые могут быть либо истинными, либо ложными. Подобное различие смысловых контекстов использования понятий «качество» и «торговая марка» упрощает понимание различий в способах проявления их функциональной сущности.

Итак, если качество – это совокупность характеристик какого-то конкретного объекта, причем этим характеристикам присваиваются количественные оценки, которые позволяют сравнивать данный объект, то торговая марка – это способ сочетания характеристик, определяющих значение или смысл данного объекта. В связи с этим, формирование ожиданий потребителей к товару посредством его качества происходит с помощью сравнения этого товара с утвержденным в каком-либо нормативном документе стандартом, вследствие чего изготовителю товара предоставляется документальное удостоверение соответствия (сертификат соответствия или декларация о соответствии). Торговая марка формирует ожидания потребителей к товару посредством позиционирования, то есть посредством заявления эмоционального и/или когнитивного смысла товара, при этом, чем более конкретным будет смысл товара, тем более высокими будут ожидания потребителей к данному товару. В итоге, если процесс обеспечения качества товара требует решения вопроса, связанного с улучшением показателей качественных характеристик товара до соответствия его качеству принятого стандарта, то процесс формирования торговой марки, связан с решением вопроса о том, как соединить определенные характеристики товара с тем, чтобы они соответствовали его эмоциональному и/или когнитивному смыслу. На рис. 1 наглядно изображено различие процессов обеспечения качества и формирования торговой марки товара, где знаками вопроса графически указаны основные задачи, решение которых определяет суть данных процессов.

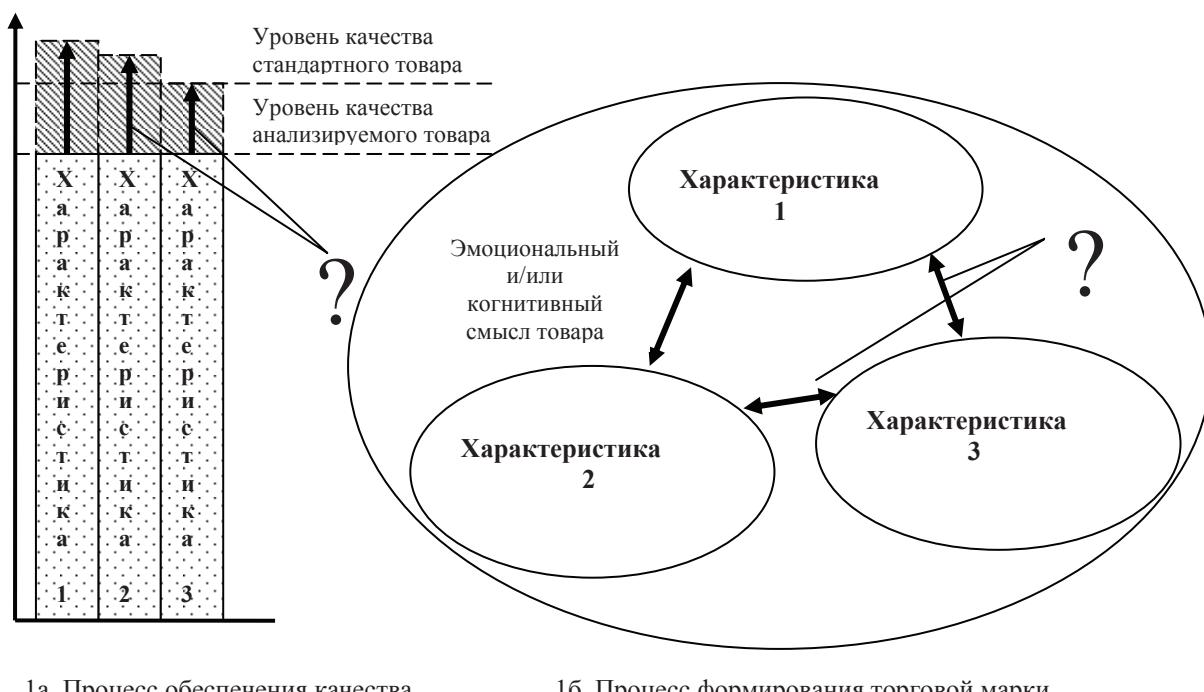


Рис. 1. Процессы обеспечения качества (1а) и формирования торговой марки (1б) товара в деятельности предпринимательской организации.

В организационных аспектах процессы обеспечения качества и формирования торговой марки имеют много схожего, хотя и нацелены на решение различных проблем в деятельности предпринимательской организации.

Во-первых, эффективность процессов обеспечения качества и формирования торговой марки зависит от того, насколько каждый сотрудник предпринимательской организации хорошо понимает основные цели данных процессов. Для доведения до каждого сотрудника организации основных целей процессов обеспечения качества и формирования торговой марки на рабочих местах размещаются плакаты, оформляются «уголки качества», публикуются информационные листы на досках объявлений. Подобное исполь-

зование внутренних коммуникаций предпринимательской организации должно обеспечивать сотрудников мотивацией на реализацию политики и целей в области качества, а также на реализацию основных свойств торговой марки, ее индивидуальности (эмоционального смысла товара) и идентичности (когнитивного смысла товара).

Во-вторых, с развитием в конце прошлого столетия концепции «всеобщего управления качеством» и интегрированного подхода к менеджменту, актуальными становятся вопросы командной работы по решению проблем в области качества и формирования торговой марки. Одним из вариантов совместной работы в рамках предпринимательской организации является проектная команда.

Функционирование проектной команды в рамках процесса обеспечения качества, как правило, связано с разработкой и осуществлением организационных мероприятий, направленных на обеспечение или улучшение качества деятельности предпринимательской организации. Например, создание проектной команды может быть связано с разработкой автоматической системы управления качеством какого-либо технологического процесса.

В свою очередь, создание и функционирование проектной команды по формированию торговой марки связано с разработкой основных свойств торговой марки, ее идентичности и индивидуальности, а также с принятием решений относительно совокупности стимулов, составляющих торговую марку. Работа проектной команды по формированию торговой марки направлена на систематизацию всей совокупности стимулов, которые возможны в ходе деятельности предпринимательской организации, в соответствии с индивидуальностью и идентичностью торговой марки. Подобная систематизация стимулов, которые можно рассматривать в качестве результатов отдельных видов деятельности предпринимательской организации (например, маркетинговой, производственной, НИОКР), обеспечивает координацию взаимодействия функциональных подразделений данной организации в процессе формирования торговой марки.

Результатом командной работы является выработка рекомендаций по осуществлению деятельности предпринимательской организации в целом или отдельных составляющих ее операций или процессов. Данные рекомендации принимают форму планов, представляющих собой официальные документы, регламентирующие конкретные мероприятия, их сроки, требуемые ресурсы и ответственных лиц.

В итоге, процессы обеспечения качества и формирования торговой марки способствуют повышению конкурентоспособности предпринимательской организации, повышению лояльности потребителей и снижению ценовой эластичности потребительского спроса. Только в случае с процессом обеспечения качества это происходит за счет улучшения качественных показателей деятельности предпринимательской организации, а в случае с процессом формирования торговой марки – за счет ее дифференциации от ее конкурентов.

Бойко В.Л.,
К.Э.Н., доц.,
Трецинкин В.С.

ПРЕОДОЛЕНИЕ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ: ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ

Проблема состояния сельского хозяйства является одной из самых острых в современной российской экономике. Экономический спад постсоветского периода, повлекший снижение основных показателей производственной деятельности сельскохозяйственных организаций негативно сказался на сельхозпредприятиях, которые сегодня, в своем большинстве, находятся в предбанкротном состоянии или признаны банкротами.

Причиной такой ситуации стал не только кризис начала 1990-х годов, но и обременительная система налогообложения, диспаритет взаимоотношений сельского хозяйства с другими отраслями, отсутствие технически исправного и пригодного для применения в основном производстве оборудования, низкая эффективность хозяйственной деятельности отечественных производителей.

На современном этапе государство пытается реанимировать агропромышленный комплекс путем издания нормативных актов, направленных на его финансовое оздоровление. Чаще всего, как основные направления по выведению отрасли из кризиса, называются совершенствование земельных отношений и отношений собственности в сельском хозяйстве, формирование новых социально-экономических структур, создание многоукладной экономики, состоящей из мобильных, ориентированных на рынок частных и коллективных производителей сельскохозяйственной продукции с развитой сетью кооперации и агросервиса. Однако, любые благие начинания вряд ли будут иметь успех до тех пор, пока сельскохозяйственные организации не освободятся от накопленных долгов и прогрессивно растущих сумм финансовых санкций. Решение этой проблемы не может быть полностью переложено на плечи сельскохозяйственных организаций, так как в значительной степени она возникла и продолжает усугубляться из-за не соответствующей экономическим реалиям фискальной политики государства и, поэтому, редко может быть решена сельскохозяйственными товаропроизводителями самостоятельно.

Учитывая, что несостоятельность, и порожденные ею неплатежи коснулись всех: государство, сельскохозяйственные организации, население, можно с уверенностью говорить о том, что эта проблема носит общегосударственный характер, и кардинально решить её можно только на федеральном уровне.

После вступления в силу в 2002 году Федерального закона РФ № 127 «О несостоятельности (банкротстве)» создалась ситуация, когда с одной стороны часть сельскохозяйственных организаций имеет настолько большую задолженность, что в существующих условиях никогда не смогут по ней расплатиться, а с другой своевременно рассчитывающиеся по всем обязательствам.

Для государства было бы несомненным благом, что бы к ним, к эффективным собственникам и аккуратным плательщикам, перешло бесхозное имущество, а также другие ресурсы несостоятельных должников, подлежащих ликвидации. Однако, для приобретения имущества несостоятельных ликвидируемых юридических лиц необходимы средства, которых либо у сельскохозяйственных организаций нет, либо для них находит лучшее применение. Задача государства изыскать и предоставить эффективно работающим сельскохозяйственным организациям средства, достаточные для приобретения имущества ликвидируемых юридических лиц и контролировать их целевое использование.

В то же время государство является крупнейшим кредитором по безнадежной задолженности несостоятельных должников. Сумма задолженности настолько велика, что сопоставима с ежегодными обязательными платежами. Несмотря на безнадежность по-

гашения данной задолженности, государство не может списать ее, так как это будет несправедливо по отношению к дисциплинированным плательщикам и ослабит мотивацию платить налоги и иные обязательные платежи. Для государства накопленная задолженность является своеобразным резервом, в том смысле, что эти суммы должны были быть получены и использованы в прошлом, но не были получены и использованы, а следовательно являются экономией, поэтому государство может позволить себе временно отказаться от части текущих платежей с условием регулярного погашения части накопленной задолженности.

В этой ситуации имеет смысл рассматривать не отдельную сельскохозяйственную организацию, как несостоительного должника, а отрасль экономики, существующую в условиях тотальной несостоительности. Учитывая, что задолженность по обязательным платежам в бюджет и внебюджетные фонды является основной составляющей таких организаций, разумно ввести особый порядок уплаты этих платежей для хозяйствующих субъектов данной отрасли, способствующий их финансовому оздоровлению. Для чего обязать сельскохозяйственные организации перечислять нормативно определенную часть текущих обязательных платежей на специальный счет, в картотеку которого будут переданы с картотеки расчетного счета неоплаченные платежные документы. Фактически это означает освобождение сельскохозяйственных организаций от части обязательных платежей, т.к. перечислению в бюджет будет подлежать лишь разница между начисленной суммой налогов и суммой перечисленной на специальный счет.

Таким образом, сельскохозяйственные организации:

- получат возможность свободно пользоваться расчетным счетом, своевременно перечисляя на специальный счет нормативно определенную часть обязательных платежей;
- имеющие неоплаченные платежные документы будут вынуждены вносить текущие платежи и частично покрывать накопленную задолженность со специального счета;
- не имеющие неоплаченных платежных документов, т.е. эффективные собственники и аккуратные плательщики получат возможность приобретения имущества несостоительных организаций за счет средств специального счета.

Для достижения этих целей необходимо законодательно установить следующий порядок уплаты текущих обязательных платежей сельскохозяйственной организацией:

- при расчете обязательных платежей распределяют общую сумму на сумму, подлежащую перечислению в бюджет и федеральные внебюджетные фонды и сумму, подлежащую зачислению на специальный счет в соответствии с нормативом;
- суммы, подлежащие зачислению, зачисляются на специальный счет в порядке и в сроки, установленные для внесения соответствующих обязательных платежей;
- специальный счет открывается в течении 10 дней с момента вступления в силу нормативного акта, относящегося к отрасль, к которой относится организация к отраслям, склонным к тотальной несостоительности;
- средства на специальный счет перечисляются с расчетного счета по распоряжению владельца счета;
- расходование средств со специального счета производится в последовательности, определенной ст. 855 ГК РФ за исключением сумм пеней, штрафов и финансовых санкций, списание денежных средств на погашение которых производится в пятую очередь;
- для организаций, не имеющих к концу года в картотеке расчетного счета платежных документов, срок платежа по которым наступил 3 и более месяцев назад, норматив зачисления средств на специальный счет на предстоящий год увеличивается на величину, определенную подзаконным нормативным актом;
- организациям, полностью погасившим недоимку в бюджеты и внебюджетные фонды предоставляется по их заявлению долгосрочный целевой кредит.

Еще одним действенным механизмом, реализуемым в отношении сельскохозяйс-

твенной организации, может стать признание её градообразующей, что предоставляет определенные преимущества.

В статье 169 Федерального закона № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)», градообразующая организация определяется как юридическое лицо, численность работников, которых составляет не менее двадцати пяти процентов численности работающего населения соответствующего населенного пункта. Преимущественное число всех сельскохозяйственных организаций использует труд работников, проживающих именно в том населенном пункте, в котором они расположены, и зачастую их число составляет не менее 25 %. Следовательно, большинство сельскохозяйственных организаций могут обладать статусом градообразующих, что позволит, к примеру, продлить срок внешнего управления, который так важен именно для сельскохозяйственных организаций как организаций, извлечение прибыли которых зависит от периода сельскохозяйственных работ. Срок финансового оздоровления или внешнего управления градообразующей организации может быть продлен арбитражным судом на один год при наличии ходатайства органа местного самоуправления. Всего максимальный срок внешнего управления градообразующей организации может составить два года. Это на шесть месяцев больше, чем в случае, когда проводится процедура, руководствуясь общими нормами банкротства предприятий, и на три месяца больше, в случае проведения процедуры, руководствуясь специальными нормами банкротства сельскохозяйственных предприятий.

Продление срока внешнего управления позволит внешнему управляющему осуществить комплекс мер, направленных на восстановление платежеспособности должника (привлечение дополнительных инвестиций, внедрение новых видов производств, закрытие убыточных производств и т.д.), и как возможный результат – удовлетворить требования кредиторов.

Признание сельскохозяйственной организации градообразующей позволит сохранить рабочие места, если в период процедуры внешнего управления будет осуществляться продажа предприятия.

ЛОГИСТИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ И КООРДИНАЦИЯ КАК ОСНОВА ОРГАНИЗАЦИОННОГО МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВОМ В ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Необходимость использования логистического подхода в управлении предпринимательской организацией и рассмотрении ее как логистической системы с целью повышения эффективности деятельности и конкурентоспособности в настоящее время обоснована теорией и проверена практикой. Основное проявление логистическое управление организацией находит в интеграции и координации взаимодействия производственных подразделений предприятия, имеющих отношение к формированию, продвижению и преобразованию материального потока (МП) как системообразующего элемента организации.

Конечная цель логистической координации заключается в повышении эффективности и результативности управления (МП) посредством устранения непроизводительных затрат на операции по хранению, движению и преобразованию МП, однако при достижении этой цели обнаруживаются существенные трудности. Сложности, с которыми сталкиваются предпринимательские организации при использовании логистического подхода в управлении организацией, происходят в результате низкой степени информационной интеграции в управлении МП, отсутствия действенных способов координации, невозможности в этих условиях определения и оптимизации конфликтующих издержек и критериев согласования принимаемых решений. Координация деятельности подразделений предприятия и внешних партнеров должна осуществляться в условиях необходимости быстрого реагирования на окружающую среду; обеспечения высокого качества функционирования, ускорения операционных процессов и уменьшения затрат на осуществление процессов и поэтому она должна носить комплексный, системный характер.

Интеграция в логистике рассматривается как взаимопроникновение партнеров или производственных подразделений в производственную деятельность друг друга. Поэтому внутренняя интеграция в логистической системе предпринимательской организации напрямую затрагивает многие процессы, происходящие в организации, и ее реализация будет зависеть от существующего положения дел в организации, для которого характерно:

- традиционные организационные структуры, построенные по функциональному принципу (по принципу функциональной специализации);
- нескоординированность процесса управления, ввиду наличия внутрисистемных конфликтов и противоречий;
- отсутствие единой системы показателей оценки эффективности работы функциональных подразделений;
- раздробленность информационных потоков управления МП;
- отсутствие системы управлеченческого учета или контроллинга.

Таким образом, при переходе в организации от функционального (традиционного) управления, к «сквозному» управлению единым МП, объединяющим функции снабжения, производства и сбыта, появляется необходимость формирования новой технологии управления посредством корректировки принципов, параметров, методов и, в конечном счете, механизма управления. Одним из инструментариев такой технологии является инжиниринг бизнес-процессов, использование которого также порождает потребность в формировании не только новых моделей организационных структур, но и механизмов

управления, в которых превалирует функция координации.

Основными в разработке механизмов управления МП, ориентированных на процессное управление, являются координационный и интеграционный аспекты управления. Координация управления МП сфокусирована на оптимизации «стыковки» взаимодействия внутренних подразделений, реализующих производственный процесс или логистическими звеньями, осуществляющими формирование, продвижение и преобразование МП в логистической системе предпринимательской организации по критерию минимум конечных совокупных затрат. Управление в рамках традиционных (узко специализированных функциональных) структур, основывается на локализации ответственности за принятие решения и эффективности за конкретным подразделением и повышение эффективности управления ограничивается границами подразделения, что негативно сказывается на результатах работы всего предприятия.

Можно выделить два основных направления (аспекта) решения проблемы интеграции и координации управления МП: во-первых, реформирование организационных структур, то есть проведение организационных преобразований в системе управления, и, во-вторых, развитие различных экономических механизмов в целях улучшения взаимодействия между отдельными функциональными звеньями предпринимательской организации. Как правило, на практике эти два направления дополняют друг друга, однако отсутствие действенного экономического механизма при любых организационных преобразованиях не способствует эффективному решению проблемы координации.

Как направление реализации интеграции и координации можно рассматривать реализацию информационных стандартов управления предприятием *MRP – ERP* в проектируемых интегрированных системах управления предприятием. Информационный аспект координации является непременным атрибутом эффективной системы управления, который в современных информационных системах типа *ERP, CSRP* реализован как интегральный комплекс планирования, оперативного управления и координации управления МП, но при этом аспект управления, связанный с учетом конфликтующих целей, отдельных функций и операций не имеет эффективного организационно-экономического механизма.

В настоящее время выделяют два подхода к созданию экономико-математической модели (ЭММ) интегрированной ИСУ. Первый предполагает формирование глобальной модели системы управления, устанавливающей различные взаимосвязи между входными и выходными переменными, на базе которой может быть выбрано управление решение, обеспечивающее оптимальное функционирование системы. Такая модель далее детализируется до отдельных задач посредством декомпозиции, что позволяет комплексно реализовать процесс управления МП или организацией в целом. Вместе с тем, данный подход в построении оптимизационных моделей управления, коими являются и модели логистической координации, ввиду технической и математической сложности, трудно реализуем.

Второй подход основан на принципе синтеза в единую систему совокупности локальных ЭММ, каждая из которых описывает простую или комплексную функцию и в силу меньшей сложности является предпочтительным при формировании экономических механизмов. Но и в этом подходе основная сложность, влияющая на соблюдение принципа оптимальности решения для всей системы, а не только для локальных задач, состоит в определении взаимосвязей их целевых функций и систем ограничений, выбора общей целевой функции и последовательности решения отдельных задач.

Анализ (декомпозиция или синтез) оптимизационных моделей наиболее перспективно проводить на основе имитационного моделирования логистической координации. Исходя из сущности организационного механизма как такового можно сказать, что формирование организационного механизма координации в управлении МП заключается в

разработке организационных процедур согласования взаимодействия функциональных подсистем или структурных элементов их реализующих, перегруппировке функций и перераспределения ответственности и границ полномочий между отдельными должностями, функциональными областями и соответственно структурными подразделениями, а также создании новых структурных подразделений. На практике наибольшее распространение получили три разновидности основных организационных элементов, реализующих организационный механизм логистического управления материальным потоком предприятия:

– формирование специальных структурных звеньев, ответственных за планирование, координацию и выполнение большинства функций по управлению МП (отделов логистики);

– назначение специального управляющего (главного специалиста по логистике или координатора) или группы координации, основной задачей которых является координация процесса принятия решений по управлению МП в основных функциональных блоках на основе оптимизации по критерию корпоративного интереса;

– создание бизнес-процессных структур, основанных на принципе единого руководства всеми функциональными подсистемами, от которых существенно зависит эффективное управление МП. Таким образом, решение проблемы внутрисистемной координации в управлении МП реализуется через создание соответствующей организационной структуры, но при этом необходимо и формирование экономических механизмов координации.

Сама по себе концентрация отдельных логистических задач в рамках создаваемых специализированных организационных единиц не интегрирует внутреннее содержание процесса управления МП в единое целое. Для достижения последнего основное внимание необходимо уделить формированию многокритериальных задач интегрированного управления МП, ориентированных на согласование и достижение оптимальных значений параметров МП в системе в целом, для чего требуется формирование механизма координации управления отдельными функциями, построенного на экономической основе.

Причиной тому являются внутрисистемные конфликты, вызванные конкурирующими целями подсистем (функциональных циклов, логистических функций и операций), в вопросах объема запасов, сроков поставок и других параметров управления МП, проявляющихся в лишних, непроизводительных затратах на функционирование МП.

Таким образом, для полного решения проблемы координации управления МП предпринимательской организации необходимо разработать экономический механизм логистической координации. Экономический механизм координации управления МП можно определить как совокупность экономических методов, подходов, показателей и оценок, единство которых позволяет принимать согласованные решения по управлению МП с ориентацией на общесистемную эффективность и результативность.

В целом логистическая координация может рассматриваться как согласование, упорядочение различных операций, связанных с движением и преобразованием МП, и правил их выполнения по оптимальным параметрам. Конкретизировать данное понятие можно следующим образом: логистическая координация – это средство достижения оптимального, с точки зрения минимума совокупных издержек, сочетания интенсивности входящих, обрабатываемых и выходящих МП предприятия с учетом спроса на рынке потребителей и использования имеющихся логистических мощностей.

Экономический способ решения проблемы логистической координации относится к совершенствованию единого механизма управления производственным процессом предпринимательской организации, посредством разработки системы критериев и оценок затрат на реализацию принимаемых решений и их влияния на конечный результат

деятельности предприятия или отдельного заказа. Следовательно, переход на процессное управление и связанное с ним агрегирование отдельных функций, ранее управляемых раздельно, под единое руководство, пересмотр принципов организации и функционирования всей производственно-коммерческой структуры предпринимательской организации требует формирования соответствующих механизмов управления, посредством которых возможно добиться повышения эффективности и скоординированности процесса управления МП предпринимательской организации.

Задача создания организационно-экономического механизма логистического управления производственным процессом предусматривает исследование каждого специализированного управленческого процесса и деятельности структурных подразделений, их функциональных циклов, с целью определения возможности оптимизации взаимодействия основных и вспомогательных процессов производства.

СОВРЕМЕННЫЕ ПРИНЦИПЫ И АСПЕКТЫ ТЕОРИИ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

На современном этапе экономических преобразований в России формируется новая парадигма управления в социальных системах, определяющая необходимость активного, приоритетного государственного регулирования различных социальных процессов, создание действенных институтов рыночной экономики и цивилизованной нормативно-правовой среды их функционирования в России. При функционировании рыночных хозяйствующих субъектов как открытых социально-ориентированных систем появляется потребность в научных исследованиях закономерностей, принципов, методов процесса привентивного управления в различных организационных образованиях.

Нарастающие флюктуации среды функционирования и развития различных социосистем и колебания конкурентных интересов субъектов рыночных отношений в них, частое возникновение компликационных управлеченческих проблемных ситуаций усилило необходимость осознания применения научно-обоснованных методов в выборе альтернативных решений с использованием прогрессивных управлеченческих технологий и знания законов, принципов управления в обществе. Актуализируются фундаментальные исследования форм проявления и сущности законов системологии организации социальных систем, таких как закон синергии, закон соответствия разнообразия управляющей системы разнообразию управляемого объекта, закон организационного сохранения, закон когерентного взаимодействия элементов высшей и низшей организованности с внешней средой, закон учета системы потребностей субъектов социально-экономических процессов. Современные экономические исследования связаны с системным изучением и разработкой механизмов практического приложения действия специфических законов, а также принципов разработки, принятия и реализации управлеченческих решений в предпринимательских организациях. В область актуальных исследований попадает закон пропорциональности и композиции, закон информированности и упорядоченности, закон дифференциации и универсализации функций, общие и частные принципы архитектоники процессов в организациях.

Современные принципы процессов выработки управлеченческих решений характеризуются следующими постоянно совершенствующимися направлениями формирования понятий и категорий эмпирических знаний.

Во-первых, это общая теория принятия решений, как система определенных понятий и средств решения конкретных проблем на основе применения особых приемов и методов исследования операций, которая часто используется в познании и моделировании компликационных социально-экономических процессов. Эту теорию принятия решения концептуально правильнее, по существу, рассматривать как теорию когнитивных процессов структуризации проблем, обоснования предпочтений выбора подготавливаемых решений в различных сферах человеческой деятельности. В подходе методов исследования операций обычно выделяют пять логических элементов: выделение цели или совокупность целей; выделение альтернативных средств достижения целей; определение ресурсов для использования каждой системы; построение математической модели, т.е. ряд зависимостей между целями, альтернативными средствами их достижения, окружающей средой и ресурсами; определение критерии выбора предпочтительной альтернативы.

Во-вторых, это различные разделы теории психологии, изучающие регулятивные, коммуникативные стили и мотивационные механизмы поведения индивидуальных лиц принимающих повседневные решения в определенных областях объективной действи-

тельности.

В-третьих, теория системологии организации социальных систем как область экономических знаний, изучающая закономерности, принципы, формы функционирования и развития открытых социально-экономических систем.

Независимо от предпочтаемой терминологии, отличительной особенностью современной теории принятия управленческих решений является: использование научного метода; системный подход; использование экономико-математических моделей.

Фундаментальной процедурой научных исследований управленческих процессов является когнитивный научный метод. Он состоит из трех этапов: наблюдения, формулирования гипотезы, верификации. На первом этапе речь идет об объективном сборе и анализе информации по проблеме и ситуации, её порождающей. Формулируя гипотезу, исследователь выявляет имеющиеся альтернативы – варианты действий – и их последствия для ситуации, а также делает прогноз, основанный на этих наблюдениях. Цель – установление взаимосвязи между компонентами проблемы.

Также важным является раскрытия содержания понятия «теория», которое представляет собой относительно самостоятельную форму освоения человеком окружающей его объективной действительности. Теория есть система идеальных образов (понятий), отражающих сущность исследуемого объекта, его внутренние и необходимые связи, законы его функционирования и развития.

Архитектоника рационального управленческого решения, как непосредственно социальный процесс объективно обусловлен учетом действия закона экономии времени, использования теории, методологии и методов в различных областях экономики, психологии, права, информатики, математики, философии, логики, культурологии, лингвистики, достижений техники.

Архитектоника решений является научной методологией пространственно-временной организации процессов разработки, принятия и осуществления управленческих решений с использованием особых стилей, принципов и методов управления.

В научной терминологии принято считать, что понятием «решения» определяется результат интеллектуальной деятельности, приводящий к какому-либо выводу или необходимым действиям при достижении конкретной цели. Наиболее часто в экономической литературе решение рассматривается, как один из необходимых моментов волевого действия и способов его выполнения. Волевое действие предполагает предварительное осознание целей и средств действия, мысленное совершение действия, предшествующее фактическому действию, мысленное обсуждение оснований, говорящих за или против его выполнения и т.п. Этот процесс заканчивается принятием решения.

Необходимо отметить, что в экономической литературе иногда понятием «решения» определяется некоторый процесс выбора альтернативы способа действия. Основная причина неоднозначной трактовки понятия «решение» как процесс, и как акт выбора, и как результат выбора заключается в том, что каждый раз в это понятие вкладывается смысл, соответствующий конкретному направлению исследований социально-экономических процессов. Исследования различных подходов многих авторов при разработке управленческих решений теории принятия показало, что корректнее, рассматривая конкретный управленческий процесс, как обусловленную последовательность определенных способов поведения участников (компонентов) этого процесса, использовать общепринятые понятия: «подготовка решения», «обоснование решения», «разработка решения», «принятие решения», «реализация решения».

Управленческие решения выступают основными информационными носителями объективно обусловленных действий управляющих компонентов и заключают в себе потенциал активного и целенаправленного преобразования различных процессов в социально-экономических системах. Например, Максимцев М.М. и Игнатьева А.В. пред-

полагают, что управлеченческое решение – это выбор альтернативы, осуществленный руководителем в рамках его должностных полномочий и компетенции и направленный на достижение целей организации. Фатхутдинов Р.А. определяет управлеченческое решение, как результат анализа, прогнозирования, оптимизации, экономического обоснования и выбора альтернативы из множества вариантов достижения конкретной цели системы управления. Бусов В.И. считает, что управлеченческое решение – основной продукт управляющей системы и является целесообразным, с точки зрения принимающего, вариант состояния или проведения управляемой системы в конкретных условиях и в определенный промежуток времени. Обобщая, можно утверждать, что многими учеными-экономистами управлеченческие решения трактуются как социальные акты, в которых выражены возможные и обязательные воздействия субъектов управления, необходимые для достижения поставленных целей и обеспечения соответствующих интересов в социально-экономической системе.

Делая вывод, можно сказать, что с позиции концепции системного подхода, рассматривающего управлеченческое решение, как базовый, определяющий элемент управляющей системы, решение корпоративного управления является результатом осознанного целесообразного выбора возможного действия и его совершения субъектом управления. Управлеченческое решение должно быть в определенный момент времени наиболее рациональным способом осуществления управлеченческих правомочных функций на различных иерархических уровнях конкретной социально-экономической системы по разрешению возникшей проблемной ситуации или возможной экономической проблемы.

К одному из важнейших аспектов архитектоники решений корпоративного управления в организациях следует отнести вопросы научной типологии управлеченческих решений, связанные прежде всего со структуризацией, компликационностью реальных проблемных ситуаций или предполагаемых экономических проблем и их качественным, своевременным разрешением. Проблемная ситуация – это есть множество возникших событий, вызывающих определенные рассогласования между действительным и желаемым (необходимым) состоянием конкретной социально-экономической системы или её элементами. Процесс устранения этого рассогласования для достижения желаемого результата субъектами управления или разрешения экономической проблемы и является единым процессом разработки и осуществления управлеченческих решений.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Региональный аспект экономической безопасности России, как федеративного государства, экономической наукой изучен пока еще слабо. Во многом это обусловлено тем, что экономика региона является открытой системой, и макро показатели национальной экономики для измерения состояния экономики региона мало пригодны.

С позиций предметов ведения субъекта Российской Федерации экономика региона не есть 1/89 часть экономики России (по числу субъектов Федерации). Экономическая безопасность региона определяется конкретным перечнем полномочий в сфере экономики, законодательно закрепленных за органами государственной власти субъекта Федерации.

Поэтому под региональной экономической безопасностью следует понимать способность органов государственной власти субъекта Федерации противостоять кризисным ситуациям и предотвращать негативные факторы и угрозы их вызывающие в сфере экономического и социального развития, действуя в пределах своих полномочий.

Обеспечение экономической безопасности является составной частью управления экономикой и социальной сферой Московской области.

Опасности и угрозы экономической безопасности – это такие явления и процессы, которые негативно влияют на экономическое состояние региона. При этом под угрозами следует понимать наиболее конкретные и непосредственные формы опасностей.

К угрозам в сфере экономики можно отнести следующее:

- снижение инвестиционной и инновационной активности;
- усиление имущественного расслоения общества;
- криминализация экономики;
- структурная деформация экономики;
- разрушение научно-технического потенциала.

К угрозам в социальной сфере относятся:

- рост безработицы;
- ослабление трудовой мотивации;
- усиление дифференциации в уровнях доходов населения;
- ухудшение демографических показателей воспроизводства населения.

Наличие опасностей и угроз ведет к возникновению кризисных ситуаций в экономике и социальной жизни.

В целях обеспечения экономической безопасности необходимо создание системы своевременного прогнозирования и выявления опасностей и угроз экономической безопасности региона. Актуальным является построение системы индикаторов, отражающих кризисное и предкризисное состояние региональной экономики.

Индикаторы экономической безопасности должны иметь пороговые значения – предельные величины, за пределами которых наступают разрушительные процессы и экономика функционирует в экстремальных условиях.

Оценка соответствия фактического состояния экономики региона пороговым значениям индикаторов экономической безопасности позволяет определить общий уровень экономической безопасности региона.

Различают следующие виды экономической безопасности:

1. Инвестиционная безопасность.
2. Производственная безопасность.
3. Экономическая безопасность в сфере уровня жизни.

4. Экономическая безопасность в сфере рынка труда.

5. Демографическая безопасность.

В совокупности указанные виды экономической безопасности дают комплексную характеристику состояния экономической безопасности в регионе.

Общим критерием инвестиционной безопасности является отношение объема инвестиций в основной капитал к стоимости основных фондов или к величине валового регионального продукта. Индикатор инвестиционной безопасности характеризует степень инвестиционной активности. Он может рассчитываться как по региону в целом, так и в разрезе отдельных отраслей и секторов экономики региона.

Общепризнанно пороговое значение доли инвестиций в ВРП на уровне 25%. Если уровень инвестиций в экономику региона ниже, то создается угроза застоя экономики вследствие материального износа и морального старения средств труда.

Для сравнения: по итогам 2005 года доля инвестиций в основной капитал в ВРП Московской области составляла 22,3%.

Критерием производственной безопасности может служить степень износа производственных фондов. Пороговым уровнем производственной безопасности считается уровень износа основных производственных фондов в размере 35%.

В Московской области уровень износа основных производственных фондов значительно выше порогового уровня. Например, в промышленности он составляет 46,2%, в системе коммунального хозяйства – почти 50%.

Показателями экономической безопасности в сфере уровня жизни являются:

- доля населения с доходами ниже величины прожиточного минимума;
- отношение среднедушевой заработной платы к величине прожиточного минимума;

– соотношение доходов 10% наиболее и 10% наименее обеспеченного населения.

Мировая практика показывает, что угрозы в социальной сфере минимальны, когда удельный вес населения, имеющего доходы ниже прожиточного минимума, составляет не более 7-10%, отношение среднедушевой заработной платы к величине прожиточного минимума – не менее чем в 5 раз, а разница между доходами бедных и богатых – не более чем в 8 раз.

По итогам 2005 года соотношение средней начисленной заработной платы и прожиточного минимума в Московской области составило 2,94 раза. При этом доля населения с доходами ниже прожиточного минимума – 18,8% от общей численности населения.

По рекомендациям Международной организации труда (МОТ) уровень пенсий должен быть не менее 50% от средней заработной платы. В 2005 году средний размер начисленной месячной пенсии составлял 2669 руб. при средней начисленной заработной плате в 9508 рублей. Тем самым фактически уровень пенсий составлял лишь 28% от уровня заработной платы. При этом соотношение среднего размера назначенной месячной пенсии и прожиточного минимума пенсионера в 2005 году в Московской области составляло всего лишь 1,15 раза.

Общепризнанно, что демографическая безопасность не может быть обеспечена с отрицательной величиной естественного прироста населения. Вместе с тем, в 2005 году в Московской области коэффициент естественного прироста населения соответствовал -8,5 промилле при рождаемости 9,0 промилле и смертности 17,5 промилле.

Показателями экономической безопасности в сфере рынка труда являются:

- уровень общей безработицы, определяемый в соответствии с методологией МОТ;
- уровень неполной занятости населения.

Общепризнанный пороговый уровень общей безработицы соответствует 3%, а уровень неполной занятости населения – 5%. В Московской области в 2005 году уровень общей безработицы составлял 3,7% при уровне официально зарегистрированной безра-

ботице – 0,87%.

Сопоставление фактического уровня развития экономики и социальной сферы с пороговыми значениями индикаторов экономической безопасности позволяет сформировать комплексную картину уровня экономической безопасности Московской области.

Приведенные выше сравнения в большинстве своем свидетельствуют, что, несмотря на существенный прогресс в развитии экономики Подмосковья за последние годы, состояние экономической безопасности Московской области находится пока еще в критической зоне.

Безусловно, оценка состояния экономической безопасности Московской области не исчерпывается перечисленными выше критериями.

Необходимо также учитывать возрастание различий в социально-экономическом развитии муниципальных образований в Московской области, рост социальной нагрузки на бюджет, отсутствие реальной мотивации к труду (когда доля затрат на оплату труда составляет только 18% от общего объема затрат на производство и реализацию товаров и услуг, а фонд оплаты труда – лишь 32% от ВРП), степень развития предпринимательства, усиливающиеся в последнее время нехватку энергетических мощностей и многие другие факторы, влияющие на уровень экономической безопасности Московской области.

При определении экономической безопасности Московской области следует, также, учитывать особый вид угроз, связанных с непоследовательными решениями, принимаемыми на федеральном уровне. Это относится, в частности, к сфере налогового законодательства, что ведет к сокращению налогооблагаемой базы при формировании бюджета.

ПРОБЛЕМЫ СРАВНИТЕЛЬНОГО АНАЛИЗА ЗАКОНОМЕРНОСТЕЙ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА В РОССИИ И В МИРЕ

Мировое сообщество приняло концепцию, рекомендованную для национального государственного управления, которая исходит из того, что цели общественного прогресса не сводятся к увеличению денежного дохода и приумножению материального богатства. Общественный прогресс невозможен, если не реализованы три ключевые цели человека: прожить долгую и здоровую жизнь; приобрести, расширить и обновить знания; получить доступ к средствам существования, обеспечивающим достойный уровень жизни. Признано, что традиционные макроэкономические показатели (валовой внутренний продукт, среднедушевой доход и т.д.) не способны выступать адекватными характеристиками роста.

Исходя из нового понимания роли человека в социально-экономическом развитии, под эгидой ООН осуществляются десятилетние программы развития мирового сообщества, которые реализуются специализированной международной организацией – Программой развития ООН (United Nations Development Program).

С начала 1990-х гг., в качестве ведущих показателей эффективности развития стран в системе ООН принимается «Индекс развития человеческого потенциала» (ИРЧП). Этот индекс определяется по средней ожидаемой продолжительности жизни населения, уровню грамотности и продолжительности обучения населения, валового внутреннего продукта на душу населения и его покупательной способности. Эти индексы ежегодно публикуются Программой развития ООН и служат главными критериями для сравнения уровней развития стран и эффективности проводимой в них политики. К сожалению, эти данные практически не упоминаются в официальных российских публикациях и в средствах массовой информации.

Анализу тенденций развития человеческого потенциала России 1980-2002 гг. в контексте мирового развития с помощью этих индексов и посвящена настоящая статья. Ее цели: способствовать расширению информации о человеческом развитии России в контексте мирового развития, содействовать введению в оборот и активному применению индекса развития человеческого потенциала, разработанному Программой ООН, и соответствующей информации; показать закономерности изменения человеческого потенциала России, сравнить положение России в основных областях человеческого развития с положением отдельных групп стран и регионов мира и дать его оценку.

Набор обобщенных показателей, применяемых ООН для построения индекса развития человеческого потенциала, строится на основе валового внутреннего продукта по паритету покупательной способности на душу населения, рассчитываемой Всемирным банком; ожидаемой продолжительности жизни при рождении, уровня грамотности взрослого населения, совокупного валового коэффициента числа поступивших в начальные, средние и высшие учебные заведения. Информационным источником Доклада послужили ежегодные публикации «Доклада о развитии человека», выпускаемые Программой ООН в 1994-2004 гг.

Человеческий потенциал России в течение 1980-2002 гг. значительно изменился. Ему было свойственно как значительное повышение, так и резкое снижение, происходившее весьма различающимися темпами. Изменения величины индекса человеческого потенциала России относительно других стран свидетельствуют о периодическом увеличении и сокращении различий между ними, порой весьма существенном.

В 1980 г. индекс развития человеческого потенциала России составил 0,804. В последующие 5 лет (1981-1985) он несколько вырос и за этот весьма продолжительный срок

достиг 0,814. Среднегодовой прирост был небольшим и составил 0,002. В дальнейшем, однако, этот рост прекратился, и к 1990 г. индекс остался почти на прежнем уровне, снизившись на 0,001 и составив 0,813.

Последующий период 1990-1992 гг. сопровождался резким возрастанием индекса – на 0,036 за два года, т.е. на 44%, и достиг максимальной величины по сравнению со всеми предыдущими годами и последующим десятилетием – 0,849. Среднегодовые темпы его роста также были самыми значительными – 0,018.

В различных странах мира в начале XXI века сложился весьма различный уровень развития человеческого потенциала. Максимальный уровень достигла в 2002 г. Норвегия – 0,956, минимальный – 0,273 – Сьерра-Леоне. В 2002 г. 38 стран из 177 (примерно 1/5 часть), обследованные Программой ООН, по величине индекса этого развития достигает величины, близкой к 0,9 (0,896 и выше) и превышающей ее. Вместе со странами, индекс человеческого потенциала которых составляет 0,800 (Антигуа и Барбуда) и более, эти страны составили, согласно классификации Программы ООН, группу стран с высоким уровнем развития человеческого потенциала. Группу со средним уровнем развития составили страны, индекс которых колеблется от 0,501 (Камерун) до 0,800 (фактически – 0,796, Болгария). Россия в 2002 г. относится именно к этим странам и занимает 57 место в рейтинге. Менее развитые страны с индексом менее 0,500 (фактически – 0,497, Пакистан) образовали группу с низким уровнем развития человеческого потенциала.

Индекс всего мира (обследованных стран мира) в 1992 г. составил 0,759, промышленно развитых стран – 0,916, а развивающихся стран – 0,57. Значительно превышая общемировую величину индекса (на 10,6%) и тем более развивающихся стран (на 33%), Россия существенно отставала от человеческого потенциала промышленно развитых стран (на 61%).

Несмотря на значительный рост в 1992 г., человеческий потенциал России стал значительно снижаться в последующий период: в 1993 г. он упал до уровня 1980 г., в 1995-1997 гг. еще ниже – до 0,747. Темпы снижения в этот период составили 0,035 в 1995 гг. по сравнению с 1992 г. (на 95%), 0,022 в 1997 гг. по сравнению с 1993 г. (на 70%).

Такое снижение было обусловлено системным кризисом российского общества. Валовой внутренний продукт (на душу населения) в 1992-1997 гг. снизился на 38,8%.

Определенный вклад в снижение потенциала внесло и сокращение ожидаемой продолжительности жизни, которое составило 1 год, или 115%, что является весьма значительной величиной для такого краткого периода. С другой стороны, в России продолжала расти численность населения, получающего образование в начальных, средних и высших учебных заведениях. Ее увеличение составило 11,6%, что, однако, не сыграло значительной роли в изменении величины индекса человеческого потенциала.

Следует отметить, что снижение индекса человеческого потенциала России в 1993-1997 гг. происходило на фоне хотя и небольшого, но все же снижения индекса потенциала всего мира: от 0,759 в 1992 г. он снизился до 0,746 в 1993 г. (на 20%) и далее – до 0,706 в 1997 г. (на 54%). Непродолжительный период снижения наблюдается и в промышленно развитых, и в развивающихся странах. И в той, и в другой группе стран снижение составило, однако, только 0,007 – в 6,4 раза ниже, чем снижение индекса в России. В дальнейшем снижение индекса в указанных группах стран прекратилось и сменилось его ростом: к 1997 г. он достиг 0,637 у развивающихся, и 0,919 – у промышленно развитых стран.

Рост был обусловлен, главным образом, увеличением валового внутреннего продукта (на душу населения), которое достигло 17,0% во всем мире, 55,8% в группе промышленно развитых, и 25,1% – в группе развивающихся стран. В мире, в развитых и развивающихся странах, в отличие от России, продолжала расти также и продолжительность жизни – на 62%, 21%, 47%, соответственно. Росла на величины, близкие к росту в России, и относительная численность поступивших в учебные заведения: на 8,6% – в мире, на 15,0% – в

промышленно развитых и на 9,3% – в развивающихся странах.

При этом индекс человеческого потенциала России превышал индекс всего мира и группы развивающихся стран, хотя описанное снижение валового продукта и продолжительности жизни вело к снижению этого превышения. Оно составляло все меньшую величину – 5,5-7,5% и 25-33%, соответственно. Одновременно становилось меньше превышение индекса промышленно развитых стран над индексом России, которое в 1993-1997 гг. сократилось с 61,5% до 44%.

После 1997 г. наблюдается медленный, но устойчивый рост человеческого потенциала России. От 0,747 в 1997 г. его индекс вырос до 0,781 в 2000 г. и далее до 0,795 – в 2002 г. Ежегодный рост за этот период составил, однако, небольшую величину – в среднем 0,008. Всего индекс увеличился на 64%. Такой рост происходил благодаря повышению валового продукта (на душу населения) на 88,3% при неизменной продолжительности жизни и продолжающем расти коэффициенте поступления в учебные заведения, который вырос к 2002 г. на 14,3%.

Во всем мире за этот период индекс также неуклонно возрастал: от 0,706 (1997 г.) он поднялся до 0,722 (2000 г.) и далее – до 0,729 (2002 г.), что составило прирост в размере 33% – в 2 раза меньший, чем в России. Среднегодовые темпы его роста также были невелики, причем, еще меньше, чем в России, – 0,005. Это обусловлено сравнительно небольшим для такого периода ростом ВВП на душу населения – на 23,2% при почти неизменной ожидаемой продолжительности жизни и повышении относительной численности поступивших учиться на 1,6%. Превышение индекса России над индексом всего мира в 1998-2002 гг. составило 5-8%. В той же степени возрос за этот период индекс группы развивающихся стран, причем, различие России с этой группой значительно снизилось: индекс России оставался больше на 15-17% (в 1997-2002 гг.) вместо прежних 25-30% (в 1992-1997 гг.).

Человеческий потенциал стран ОЭСР, как и промышленно развитых стран, также рос достаточно медленно – лишь на 0,007 в среднем в год, достигнув в 2002 г., однако, значительно большей величины, чем Россия и весь мир, – 0,911. Его разница с индексом России в этот период составляла от 14 до 16%, и после некоторого увеличения стала снижаться, в 2002 г. составив 14,6%. Свою роль сыграл здесь рост валового продукта на 27,4% при почти неизменной продолжительности жизни и незначительно растущий коэффициент поступления в учебные заведения – с 86 в 1998/1999 учебном году до 87 в 2001/2002 учебному году (на 1,6%).

Чуть менее высокими темпами, чем Россия, и весьма неустойчиво увеличивался индекс развивающихся стран – от 0,005 в 1998-1999 гг. к 0,001 в 2001 г. до 0,008 в 2002 г., составивший в целом 41%. Более значительный рост индекса характерен для стран Восточной Азии и Тихоокеанского региона: нестабильно растущий индекс увеличивается от 0,695 (1997 г.) к 0,719 (1999 г.) до 0,740 (2002 г.) при незначительном его снижении в 2001 г., подобно снижению индекса России.

Близок к человеческому потенциалу России так же и потенциал Восточной Европы и Содружества Независимых Государств: будучи весьма близким по абсолютной величине индекса к индексу России, он имеет и сходные тенденции изменения: от 0,754 (1997) к 0,783 (2000) и далее до 0,796 (2002 г.). Прирост индекса за этот период составляет 56%. Россия все более отстает от индекса этой группы стран, и его превышение над индексом России, сложившееся к 2000-2002 гг., составляет от 8 до 9,2%, при том, что в 1997-1999 гг. оно не превышало 1%. Это обусловлено более интенсивным приростом валового продукта, который составил около 69,5%, и ожидаемой продолжительности жизни, которая возросла в 1999-2002 гг. на 9%.

Близкой к России является и тенденция изменения человеческого потенциала Латинской Америки и Карибского региона. При этом индекс России постоянно пре-

вышает индекс этого региона, хотя и ненамного – в пределах 2–2,5%. Рост последнего происходит в том же направлении, также неравномерно и, как правило, с такой же скоростью, что и рост индекса России, – 0,002 в 1998–1999 гг., 0,007 в 2000 г. и 0,01 в 2001 г. вплоть до нулевого роста в 2002 г. Суммарный прирост человеческого потенциала в 1997–2002 гг. составляет 28%, т.е. лишь несколько меньший, чем прирост человеческого потенциала России.

Таким образом, человеческий потенциал России устойчиво занимает срединное положение по отношению к человеческому потенциалу всего мира по абсолютной величине его индекса, значительно отстает от промышленно развитых стран и стран ОЭСР и, вместе с тем, опережает развивающиеся страны, Азиатско-Тихоокеанский регион и Латинскую Америку и Карибский регион. В силу более высоких темпов развития человеческого потенциала России происходит сокращение разрыва его индекса с индексом потенциала стран ОЭСР и сохраняется значительное устойчивое превышение над человеческим потенциалом регионов Восточной Азии и Тихого океана, Латинской Америки и Карибского региона.

Вместе с тем, сохраняя близость уровня развития своего потенциала с потенциалом Восточной Европы и Содружества Независимых Государств, Россия в исследуемый период постепенно теряет свои преимущества перед этой группой стран.

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ

В настоящее время, ранее преуспевающие предпринимательские организации, сталкиваясь с возрастающим динамизмом окружающей среды, глобализацией спроса и предложения и ожесточенной конкурентной борьбой, вынуждены искать новые пути и возможности для увеличения своей гибкости, повышения эффективности функционирования.

В рамках средних и крупных предпринимательских организаций, как правило, имеющих широкомасштабные и управляемые из центра структуры, достаточно трудно успешно реализовать данные требования. Поэтому, в настоящее время в качестве одного из направлений, позволяющих решить данную проблему, можно выделить создание в рамках предпринимательской организации тактически независимых подразделений (ТНП). Создание ТНП – это переход от ориентации на техническое оснащение производства, централизованное управление и закрытую корпоративную культуру на ориентацию на потребителя, децентрализованное управление и открытую корпоративную культуру. Основными причинами применения ТНП являются: индивидуализация человеческого поведения; развитие новых технологий; процессы глобализации.

Тактически независимые подразделения являются значительно меньшими по размеру, но функционально более гибкими и независимыми.

Согласно (1) концепция управления тактически независимыми подразделениями содержит следующие принципы: осуществление децентрализации интегральной предпринимательской ответственности; развитие внутреннего предпринимательства через deregулирование; разработка организационной структуры, ориентированной на потребителя; децентрализация работ, ведущих к интеграции стратегической и оперативной ответственности; регулирование внутренних отношений на контрактной основе; развитие корпоративной культуры, применение концепции «самоизучающей» организации.

В результате реализации данных принципов происходит создание системы тактически независимых подразделений; налаживается прямой процесс внедрения изменений; нацеливание персонала организации на удовлетворение запросов потребителя; оптимизируется функция обеспечения и обслуживания организации; расширяются возможности руководства ТНП и т.д.

Для успешного управления тактически независимыми подразделениями необходимо, чтобы соблюдался ряд важных условий. Во-первых, ТНП должны иметь точный, конкретный и ясный план действий, который позволит сконцентрировать их внимание на определенных рыночных сегментах. Во-вторых, не должно быть никаких промежуточных уровней между руководством ТНП и высшим руководством, система взаимоотношений которых должна быть построена на контрактных отношениях. ТНП должны иметь необходимую «контрактную свободу», в первую очередь, для осуществления закупок и продаж товаров, т.е. для внешних контактов. Также «контрактная свобода» необходима и для установления отношений со службами обеспечения самой организации. Управление основными функциональными областями (маркетинг, производство, сбыт, разработки) ТНП осуществляется самостоятельно. В то же время должна существовать единая информационная база для всех ТНП, входящих в предпринимательскую организацию, позволяющая высшему руководству осуществлять необходимый контроль; каждое ТНП должно признавать единый административный порядок организации и определенные условия работы с персоналом.

Предпринимательская организация может быть разделена на тактически независимые подразделения различными путями. ТНП могут создаваться со структурами, отражающими движение продукта: каждый продукт разрабатывается, производится и продается соответствующим стратегическим хозяйственным подразделением. Также ТНП

могут быть ориентированы на особые группы покупателей, например на потребителей конкретных профессий. В других случаях ТНП выступают в качестве региональных подразделений. Так, например, организация, осуществляющая операции на международных рынках, может организовать такие ТНП, которые несут ответственность за прибыль от операций на этих рынках.

Можно выделить предпринимательские организации, системы управления которых построены в соответствии с логикой их внутренней специализации, и организации, системы управления которых построены в соответствии с логикой рынка. Существуют и промежуточные структуры. Организации первого типа относят к организациям, ведомым предложением (supply-driven organization), второго – к организациям, ведомым спросом (demand-driven organization). Организация ТНП относится к организациям второго типа и может иметь или продуктовую или рыночную ориентацию. Если она является чисто продуктовой организацией, то ТНП выделены по продуктовому признаку, каждое из которых отвечает за определенную группу товаров, независимо от рынков, где эти товары реализуются. В случае рыночной ориентации ТНП выделены согласно определенным рынкам и в их сферы деятельности включены все товары и услуги, касающихся специфических групп потребителей.

Для выделения тактически независимых подразделений необходимо определить сферу деятельности каждого. Для решения этой проблемы используется ряд методов. К первому можно отнести сегментацию по продуктам и рынкам, который включает следующие этапы: выявление рынков организации; определение товаров и услуг, производимых организацией; составление продуктово-рыночной матрицы и ее анализ; исключение невозможных и неэффективных сочетаний; объединение продуктово-рыночных комбинаций в ТНП.

Второй метод основан на делении по потребительским группам: на классы потребителей или целевые группы. Группы потребителей также могут быть разделены по определенным признакам. Данная классификация сложнее и требует более творческого подхода на этапе выделения тактически независимых подразделений.

Третий метод основан на делении по региональному признаку. Следует отметить, что в практике, как правило, используются смешанные варианты.

Следующей задачей является выбор формы управления для выделенных тактически независимых подразделений. Здесь необходимо сделать следующее замечание: по мере развития организации в сторону ориентации на структуру, ведомой спросом, мы получим и целый ряд форм управления ТНП. Это такие формы, при которых организация все больше приобретает характеристики, свойственные структурам, ведомых спросом. В качестве генерального направления здесь можно выделить: 1 этап – передача основных функций (маркетинг, производство, сбыт, разработки) в ведение тактически независимых подразделений; 2 этап – передача функций обеспечения (логистика, контроль качества и т.д.) в ведение ТНП; 3 этап – разделение полномочий между ТНП и организацией при выполнении функций обслуживания. В то же время стоит отметить, что степень применения системы ТНП может быть различна для разных организаций. Минимальным условием для выделения ТНП является осуществление особой стратегии по каждой продуктово-рыночной комбинации, если такой стратегии не производится, т.е. в наличие имеется только деление хозяйственной деятельности, то и оснований для формирования ТНП нет.

ЛИТЕРАТУРА

1. Виссема Х. Менеджмент в подразделениях фирмы (предпринимательство и координация в децентрализованной компании) Пер. с англ. М.: ИНФРА. 1996. С. 288.
2. Норберт Т. Управление изменениями. //Проблемы теории и практики управления. 1998. № 1. С. 68-74.
3. О' Шоннесси Д. Принципы организации управления фирмой. М.: МТ Пресс. 2001. С. 296.

РОЛЬ И МЕСТО ГОСУДАРСТВА В РАЗВИТИИ ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

В настоящее время, и в прошлом прослеживается стремление государства смягчить удары рынка по интересам отдельных групп общества, устраниТЬ или как-то ограничить его негативные проявления. Рассматривая такую важную область человеческой жизни, как жилищная сфера, можно уверенно утверждать, что во всех странах государство играет в этом секторе экономики очень важную роль, особенно на начальном этапе создания рыночных систем, в том числе системы долгосрочного ипотечного жилищного кредитования. Государство не только определяет концепцию развития этой системы, формируя правовую базу для ее надежного и эффективного функционирования, но и разрабатывает и внедряет механизмы социальной и экономической защиты заемщиков, проводит экономическую политику, стимулирующую участников рынка ипотечного кредитования, активно участвует в создании необходимой для функционирования рынка инфраструктуры и непосредственно управляет им, а также контролирует действия участников в рамках установленных норм и принципов.

На основе анализа опыта развитых стран в области становления ипотеки и теоретических изысканий отметим важнейшие функции государства в процессе регулирования и поддержания ипотечного кредитования, являющиеся «прикладными» составными частями общей государственной экономической политики:

- создание и регулирование рыночных институтов в сфере ипотечного жилищного кредитования;
- проведение денежно-кредитной политики с использованием таких финансовых инструментов и методов, которые позволяют государству контролировать кредитные ставки по ипотечным кредитам для отдельных групп населения и ставки для предприятий строительной отрасли;
- проведение политики в области поощрения конкуренции и антимонопольной политики – борьба с проявлениями монополизма на всех сегментах ипотечного и связанных с ним рынков;
- разработка и проведение оптимальной политики в области налогообложения огромного числа операций, связанных с ипотечным кредитованием;
- разработка и проведение политики адресной помощи отдельным категориям заемщиков и субсидирования, а также помощи институциональным участникам ипотечного рынка;
- поддержка внутренней стабильности ипотечной системы и защита от экзогенных факторов всех ее участников.

Не менее важным представляется вопрос о пределах вмешательства государства в функционирование ипотечного рынка и об эффективности предпринимаемых действий с позиций достижения конечного результата – улучшения жилищных условий отдельных групп населения. Многие зарубежные экономисты проводили практические исследования в этой области и обосновывали свои выводы теоретически, хотя, разумеется, разные степени развития ипотечных систем и индивидуальные особенности государственного участия в экономических системах разных стран определяют невозможность автоматического безусловного переноса полученных выводов на функционирование рынков ипотеки, жилья, капитала любых стран. Фундаментально можно выделить как общие преимущества, так и общие недостатки вмешательства государства в деятельность этих рынков.

Позитивным проявлением вмешательства государства в функционирование ипотечного рынка считается, прежде всего, сглаживание экономических циклов. Известно, что ипотечный процесс сильно растянут во времени, и поэтому смена конъюнктуры на связанных рынках (прежде всего финансовых) неминуемо вызывает перекосы на этом рынке, что выражается в резкой смене поведения его участников. Факторы ожидания резкой смены курсов валют или уровня процентных ставок, ожидания удорожания денег и инфляционные ожидания могут серьезно повлиять на желания и возможности потребителей использовать ипотечное кредитование для приобретения жилья (например, ожидания повышения курса иностранной валюты, сопровождающиеся снижением кредитных ставок по ипотечным договорам, номинированным в этой иностранной валюте, могут способствовать увеличению масштабов кредитования, а ожидания повышения инфляции вызывают повышение кредитных ставок, что удорожает ипотечные кредиты для населения). В подобных сложившихся условиях рынок рано или поздно придет в равновесие (например, при изменении стоимости ипотечных кредитов произойдет адекватное изменение доходов населения), или же произойдут качественные структурные преобразования, возможно, будут иметь место инфраструктурные изменения, но краткосрочно вмешательство государства помогает нивелировать негативный результат подобных рыночных перекосов. Классическим примером государственного вмешательства с подобными целями является деятельность правительственные агентства, которые, выкупая за-кладные, секьюритизируя ипотечные кредиты и выступая по ним гарантом, обеспечивают непрерывность всего ипотечного процесса в меняющихся рыночных условиях. Вслед за стабильностью ипотечного рынка увеличивается устойчивость всей жилищной сферы, которая априори нуждается в стабильности. Кроме того, стабильность повышается на разных сегментах финансового рынка, что снижает угрозы наступления кризисных явлений в финансовой сфере национальной экономики. Деятельность подобных агентств повышает ликвидность финансовых инструментов, стимулируя активность в отдельных секторах экономики, что препятствует возникновению системных кризисов.

Негативным результатом государственного вмешательства в ипотечный рынок считается формирование некоторой неравномерности развития экономических систем. Например, чрезмерно активное стимулирование спроса на жилье вызывает изменение в структуре потребления домохозяйств: спрос на жилье увеличивается за счет снижения платежеспособного спроса на другие жизненно важные товары и услуги. А различные возникающие в процессе взаимодействия между домохозяйствами и кредитно-финансовыми организациями отношения, являющиеся объектом государственного воздействия (стимулирования или наоборот ограничения), с легкостью заменяются другими, поскольку продолжается развитие их форм и рыночных инструментов.

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ МАЛЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ НА ОСНОВЕ ИНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГИЙ.

Процесс информатизации современного общества находится в той стадии развития, когда происходит быстрое распространение новых информационных технологий и изменение под влиянием этого процесса многих аспектов социально-экономической жизни, в связи с чем возникает необходимость формирования единого информационного пространства России.

Атрибутами современной российской экономики являются наличие электронной среды как результата бурного распространения глобальных информационных и телекоммуникационных технологий. Таким образом, для успешного развития малого бизнеса в России, необходимо создание и использование современной информационной инфраструктуры внутри малых предпринимательских организаций, а также обеспечение развития корпоративных информационных структур, способных объединить разрозненные информационные ресурсы в разных отраслях экономики, а также предложить предпринимателям новые возможности для решения насущных задач.

Учитывая необходимость хранения и структурирования большого объема информации, а также обеспечения возможности ее быстрого обновления и доступа, решение этих проблем возможно исключительно с использованием возможностей глобальной сети Интернет.

Таким образом, существует потребность в разработке механизмов формирования эффективной информационной структуры не только в рамках одной организации, но и в целом для отрасли в которой она функционирует.

Существенным фактором, сдерживающим развитие информационной структуры малых предпринимательских организаций с использованием интернет-технологий, является недостаток объективной информации о возможностях ее коммерческого использования и механизмах внедрения новых технологий. Вследствие этого, у предпринимателей имеется недоверие к проектам развития информационной структуры на основе интернет-технологий, а инвесторы не решаются принимать участие в подобных проектах.

Пути решения проблем формирования информационной структуры малых предпринимательских организаций на основе интернет-технологий можно разделить на два уровня:

- формирование информационной структуры в рамках одной организации;
- создание единой информационной структуры, способствующей развитию малых предпринимательских организаций в рамках определенной отрасли или малого бизнеса в целом.

К наиболее перспективным вариантам развития информационной структуры малой предпринимательской организации, относятся системы электронной коммерции на основе интернет-технологий.

Согласно результатам исследования, проведенного компанией ROMIR Monitoring, по итогам I квартала 2006 года ежемесячная российская интернет-аудитория составила 22% от взрослого населения России (порядка 25 миллионов человек). По данным докладов конференции «Интернет и бизнес», в 2006 году на почтовых интернет-порталах активно используются свыше 33 миллионов почтовых ящиков. Поисковые машины российского Интернета в разгар обычного рабочего дня отвечают более чем на 480 запросов в секунду (в сутки более чем на 20 млн. запросов пользователей). Ежедневно отсылается около 50

миллионов сообщений при помощи программ обмена мгновенными сообщениями.

Распространение сети Интернет и совершенствование сетевых технологий привели к формированию нового вида экономической деятельности — электронной коммерции как особой формы бизнеса, реализующейся в значительной степени посредством внедрения информационных технологий в процессы производства, продажи и распределения товаров и услуг.

В 2005 г. объем рынка электронной коммерции составил \$4,47 млрд. — на 38% больше, чем в 2004 г. Быстрее всего в прошлом году выросла торговля различных компаний между собой, так называемый сегмент B2B (business-to-business). Его объем в прошлом году практически утроился и составил \$1,3 млрд. Причем 62% рынка B2B (\$806 млн) пришлось на компании ТЭКа.

Оценки объема сегмента B2C две. Согласно исследованию, проведенному Национальной Ассоциацией Участников Электронной Торговли (НАУЭТ) совместно с маркетинговым агентством PM Group, в прошлом году в российской части сети Интернет (сокращенно Рунет) было продано товаров и услуг на \$1 млрд. и 20 млн. — на 51% больше, чем в 2004 г. Больше всего заработали магазины бытовой техники и электроники (39% рынка), а быстрее всего росла торговля косметикой (рост с 0,8 млн. в 2004 г. до 8 млн. в 2005 г.) и товарами для дома (рост на 150% до \$30 млн.).

Таблица 1.

Состояние рынка электронной коммерции России, млн. долл.

Сегмент	2001	2002	2003	2004	2005	Темпы роста, %
B2C	218,3	317,5	480,4	662	2600	151
B2B	99	189	316,2	442	1 300	294

В настоящий момент механизмы электронной коммерции в малых предпринимательских организациях реализуются за счет формирования и функционирования систем электронной коммерции на основе интернет-технологий. Система электронной коммерции малой предпринимательской организации представляет собой совокупность человеческих ресурсов, технических средств, программных продуктов и методов, позволяющих реализовать современные интернет-технологии в процессах производства, продажи и распределения товаров и услуг.

Торговля, дистрибуция, информационные услуги, туризм, ресторанно-гостиничный бизнес, связь, образование; досуг и развлечения, вот не полный список сфер предпринимательской деятельности, в которых использование систем электронной коммерции особенно эффективно.

Многие малые предпринимательские организации оценили возможности систем электронной коммерции, особенно широко новые технологии внедряются в торговле. Следует делать различие между электронной торговлей реальными товарами и услугами и электронной торговлей информационными материалами, которые могут быть получены непосредственно по сети (текст, звук, графика, программное обеспечение).

Электронная торговля реальными товарами и услугами является новым способом проведения торговых операций, она открывает новые возможности для увеличения эффективности через снижение стоимости, расширение потенциала рынка и более полное удовлетворение запросов клиентов, а также предоставление средств для расширения ассортимента и усовершенствования услуг и товаров.

Торговля материалами в электронном виде (программным обеспечением, текстовая, видео-, аудио-информация) представляет собой революционно новый способ ведения продаж, при котором полный цикл коммерческой сделки (включая оплату и доставку) может быть проведен через Интернет.

Таким образом, в современных условиях необходимость использования систем электронной коммерции в организациях малого предпринимательства обуславливается интересами повышения эффективности их деятельности и принимаемых решений, а так-

же достижения устойчивых конкурентных преимуществ на рынке.

Что касается макроэкономического уровня, то одним из вариантов эффективного решения задачи формирования единой информационной структуры отрасли (подотрасли) экономики на основе интернет-технологий является создание электронной торговой площадки (ЭТП) на базе интернет-портала.

Данное решение лежит в плоскости сектора B2B-площадок (Business to business marketplace). В зависимости от решаемых B2B-площадкой задач определяется ее тип, специализация и модель корпоративного взаимодействия.

Электронные торговые площадки по принципам создания можно разделить на три основные группы: независимые, отраслевые, частные.

Независимые торговые площадки создаются для обслуживания определенных отраслей (подотраслей) промышленности. Они обеспечивают участникам поиск и взаимодействие с торговыми партнерами, предоставляя полнофункциональную бизнес-среду.

Отраслевые торговые площадки, как правило, организуются крупными игроками отрасли с целью самостоятельного внедрения в онлайновый бизнес.

Частные торговые площадки создаются крупными организациями с целью повышения эффективности взаимодействия с торговыми партнерами при использовании возможностей онлайновых технологий. Частные торговые площадки интегрированы с внутренними информационными системами участников с целью сокращения транзакционных издержек.

По специализации электронные торговые площадки разделяют на вертикальные и горизонтальные.

Вертикальные (отраслевые) площадки обслуживают вертикальные рынки. Они предоставляют специфическую для данной отрасли информацию и учитывают специфику взаимоотношений, сложившихся в ней.

Функциональные площадки B2B сфокусированы на выполнение определенных функций или автоматизацию определенного процесса (логистика, страхование, проведение платежей) для различных отраслей. Их опыт обычно сосредоточен вокруг определенного бизнес-процесса, который является горизонтальным, т.е. легко трансформируемым на различные вертикальные рынки.

При создании ЭТП используются различные модели организации взаимодействия между продавцами и покупателями. Это могут быть модели с фиксированными ценами, типичные для продаж по каталогам, или системы динамического ценообразования, характерные для аукционной, биржевой или бартерной торговли.

Списочная или каталожная модель концентрирует продавцов и покупателей в одном месте. Она является наилучшей для отраслей, характеризующихся сильной фрагментацией продавцов и покупателей, при условии фиксированных цен. Каталожная модель также применима в случае, если большинство продаж осуществляется известными поставщиками и по определенным правилам, а покупателю для выбора продавца необходимо ознакомиться с предложениями большого числа мелких поставщиков.

Аукционная модель обеспечивает пространственное сведение продавцов и покупателей. Она оптимальна для предложения уникальных товаров или услуг в условиях различного подхода к определению стоимости товара продавцами и покупателями. Сюда можно отнести редкие предметы, капитальное оборудование, складские остатки и т. д.

Биржевая модель обеспечивает временное согласование спроса и предложения. Подобная модель подразумевает наличие механизмов согласования спроса-предложения в реальном времени, определения рыночной цены, а также процесса регистрации и проведения сделок. Она является оптимальной для организации поставок продукции, имеющей несколько легко стандартизуемых характеристик. Биржевая модель привлекательна для рынков, где спрос и цены нестабильны. Она позволяет участникам рынка

управлять избытками или пиками спроса.

В пользу необходимости развития ЭТП B2B во всех отраслях экономики России говорит тот факт, что вышеуказанные торговые площадки являются, по сути, основным элементом и показателем развития информационной инфраструктуры отраслей. Как известно информационная инфраструктура представляет собой многоуровневую систему, в основе которой лежат «материальные» информационные ресурсы, то есть материалы и оборудование, обеспечивающие физическую передачу и хранение информации.

Второй уровень представлен программными приложениями, функционирующими на базе ресурсов первого уровня, и обеспечивают работу сервисов конкретных приложений.

На верхнем уровне функционируют приложения, обеспечивающие прохождение бизнес-процессов. Для своего функционирования они используют оба нижележащих слоя и направлены на решение бизнес-задач.

Только наличие верхнего уровня информационной инфраструктуры, физической реализацией которого может выступить отраслевая ЭТП B2B, позволяет назвать информационную инфраструктуру полностью сформированной, при условии выполнения ряда важнейших функций. К ним относятся:

- информационная функция, которая позволяет получать информацию о действующих в системе организациях, техническую поддержку и доступ к нормативным и регламентным документам по соответствующей проблематике;
- функция маркетинга позволяет осуществлять межкорпоративное взаимодействие с целью реализации продукции;
- рекламная функция обеспечивает доступ в единое информационное пространство со всеми преимуществами интерактивной рекламной компании;
- аналитическая функция позволяет проводить сравнительный анализ различных показателей деятельности функционирующих в системе организаций.
- функция кадрового обмена позволяет устранить дефицит специалистов в отрасли и обеспечить занятость населения.

Подводя итоги, можно сделать вывод, что российское малое предпринимательство вступило в стадию острой потребности в организации корпоративного взаимодействия и информационного обеспечения с использованием современных информационных технологий и благоприятно воспринимает любые движения в данном направлении. Государство, проводя политику всеобщей информатизации, тем не менее пренебрегает изучением потребностей структурированных групп, предпочитая развивать материальную и программную основу информационной инфраструктуры. В сложившихся условиях усилия структурированных групп, к которым можно отнести как отдельные организации, так и подотрасли и даже отрасли экономики, должны быть направлены на самостоятельное развитие собственной информационной инфраструктуры до уровня инструмента эффективного корпоративного взаимодействия с использованием современных информационных технологий.

ПРОБЛЕМА ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

За последние годы в связи с неуклонным ростом номенклатуры продукции и темпов ее обновления характер предпринимательской организации изменился. Управление организацией стало невозможno без эффективного планирования её деятельности и контроля реализации планов. Основной целевой функцией планирования становится обеспечение долгосрочной конкурентоспособности, которая обуславливает прочность и устойчивость объекта управления на рынке. Другая основная функция – информационно-ориентирующая. Ключевая задача заключается не столько в обработке статистической информации, сколько в том, чтобы дать ориентиры для менеджеров, которые, с одной стороны соответствовали их интересам, а с другой стороны – способствовали достижению основных результатов плана.

Сегодня отрасль информационных технологий является одной из быстрорастущих в мировой экономике, являясь как двигателем экономического роста, так и сектором, который уже значительно изменил и трансформировал экономические процессы в других отраслях, и продолжает оказывать влияние на формирование нового типа экономики, основанного на знаниях, использовании информации и продуктов интеллектуального труда человека.

И поэтому во многих предпринимательских организациях, успешно ведущих свою деятельность на российском рынке, наряду с модернизацией производства и развития рыночных новаций, активно используются «организационно-управленческие» новации (структурируются отношения между подразделениями, вводится планирование и бюджетирование, обновляются кадры, компьютеризируется обработка управленческой информации, внедряются ERP-системы)

Аббревиатура ERP используется для обозначения комплексных систем управления организацией. ERP – информационная система для идентификации и планирования всех ресурсов организации, которые необходимы для осуществления продаж, производства, закупок и учета в процессе выполнения клиентских заказов.

Понятие «ERP-система» становится тождественным любой «интегрированной системе управления». И тогда ERP – это методология эффективного планирования и управления всеми ресурсами организации, которые необходимы для осуществления продаж, производства, закупок и учета при исполнении заказов клиентов в сферах производства, дистрибуции и оказания услуг. Однако ERP не является стандартом.

Информационная ERP-система может стать основным препятствием для развития предпринимательской деятельности организации. Главный источник неприятностей «больших» систем, как это ни странно, – в их цельности. Монолитность системы мешает естественной потребности предпринимательства идти в ногу со временем. Системы должны отвечать определенным условиям: стать дешевле, гибче в настройке и удобнее в эксплуатации. И быть более простыми и открытыми при обмене информации и взаимодействии друг с другом, поэтому поставщики полнофункциональных систем все реже называют свои решения «ERP». Вместо этого звучит термин «комплекс бизнес-приложений». Такие комплексы давно вышли за рамки ERP. В таких комплексах можно найти поддержку целого ряда концепций: ERP – управление ресурсами предприятия; EAM – управление основными фондами; EPM – управление проектами; Demand Planning – прогнозирование спроса на продукцию; CPM – управление общей эффективностью компании на базе сбалансированной системы показателей (BSC) и прочие.

Зарубежные аналитики, в частности Gartner Group, рекомендуют ряд подходов к

выбору информационной системы, доказавших свою эффективность. У каждого из них есть свои плюсы и минусы.

Самый быстрый вариант выбора системы – детальное рассмотрение только одного поставщика. Тактика себя оправдывает, когда в отдельных филиалах или для отдельных задач решения этого поставщика уже используются.

Выбор из двух подходящих поставщиков. Несколько более длительный процесс, но здесь мы уже имеем дело с конкуренцией. Разрабатываются требования к системе, а среди поставщиков выбирается тот, кто может выполнить их лучше и с меньшими затратами.

Запрос к множеству поставщиков. Разрабатываются детальные требования к системе и к проекту, которые рассылаются поставщикам в виде тендерной документации или анкет. Точность выбора высока, но не менее велика продолжительность этого процесса.

Новый прогрессивный подход, заключающийся в идентификации критичных бизнес-процессов и поиска системы, наиболее полно их покрывающей. Происходит быстрый отсев систем, не соответствующих этим жизненно важным критериям. Данный подход позволяет избежать недостатка предыдущего, когда среди множества критериев теряются критически важные. (см. л.5.)

Однако решая тактические задачи выживания, мало кто оценивает долгосрочную перспективу развития. И следуя инерции рынка и «модным» тенденциям, владельцы и топ-менеджмент «выходят на IPO», «внедряют ERP», «готовят отчетность в соответствии с международными стандартами». При этом основные цели всех этих действий – реальная эффективность, повышение прозрачности, управляемости и капитализации бизнеса не достигаются, да и не планируются к достижению.

Вывод: для повышения эффективности системы управления предпринимательских организаций России в современных условиях необходимо успешно внедрить наиболее подходящую организации информационную систему. Процесс внедрения такой системы требует не только больших затрат, но и готовности высшего менеджмента использовать все возможности данной системы в полной мере. Внедрение и развитие информационной системы сегодня, даст преимущества или хотя бы возможность конкурировать в будущем.

ЛИТЕРАТУРА

1. Шеховцов М. Стратегия развития информационно-коммуникационного сектора: мировые тенденции и перспективы России. Москва, 2006.
2. Агапцов С.А., Мордвинцев А.И., Фомин П.А., Шаховская Л.С. Индикативное планирование как основа стратегического развития промышленного предприятия. М.: Высшая школа. 2002.
3. Боровков Е. диссертация: Организация системы планирования деятельности промышленных предприятий в условиях рыночных отношений. Нижний Новгород. 2003.
4. Иванова С. статья: Эффект варёной лягушки
5. Новиков С., статья: Кривое зеркало ERP.

МОДЕЛИРОВАНИЕ ДИНАМИКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ АКТИВНОСТИ В ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННОМ МЕДИКО-ПРОИЗВОДСТВЕННОМ ПРОСТРАНСТВЕ

Важнейшей доминирующей тенденцией мирового цивилизационного процесса в наши дни является формирование глобального информационного общества. В глобальном информационном обществе обмен информацией не имеет ни временных, ни пространственных, ни политических границ. Главным условием благополучия каждого человека, каждой организации и каждого государства в глобальном информационном обществе становится знание, полученное благодаря беспрепятственному доступу к информации и умению работать с ней.

Основой глобальной компьютерной коммуникации является Интернет. Интернет предлагает человечеству новое качество жизни, основанное на интеграции и активной эксплуатации мировых информационных ресурсов. В отличие от электронных СМИ, действующих на человека, Интернет организует взаимодействие людей. Миссия Интернет заключается в создании благоприятных условий для взаимодействия человека с человеком, для открытого общения каждого с каждым и каждого со всеми.

Одна из основных возможностей, предоставляемых информационным обществом, – качественное улучшение системы охраны здоровья людей. Новые информационно-коммуникационные технологии повышают эффективность пропаганды здорового образа жизни, делают широко доступной профилактическую медицину, создают основу для получения любым пациентом, где бы он ни находился, регулярных врачебных консультаций, превращающих в реальность телемедицину, опирающуюся на национальные и мировые медико-информационные ресурсы. Электронная коммерция помогает органам здравоохранения, всем субъектам здравоохранительной деятельности оптимизировать закупки медицинского оборудования, расходных материалов, медикаментов, а гражданам – улучшить условия приобретения лекарственных средств и других изделий медицинского назначения.

Необходимым условием высокой эффективности информационной поддержки медико-производственной деятельности и пациентов является формирование на базе Интернет единого информационно-коммуникационного медико-производственного пространства (ИКМПП) [1]. Результатом выхода производителей медицинских услуг и товаров медицинского назначения в Интернет будет улучшение качества и увеличение объема медицинской помощи населению страны, повышение социально-экономической эффективности российского медико-производственного комплекса (МПК).

С расширением присутствия субъектов МПК в Интернет ускоряется процесс социальной институционализации ИКМПП – организации и координации социального взаимодействия людей в ИКМПП, появления его стандартизованных и регулярно воспроизводимых элементов. Социальная институционализация ИКМПП возникает и развивается на основе следующих четырех важнейших предпосылок:

- формирования в условиях глобализации и демократизации общественных потребностей в свободном доступе к информации, имеющей отношение к здоровью людей, медицине, фармацевтике во всех аспектах медико-производственной деятельности в условиях перехода России к рынку;
- формирования и развития необходимых организационных структур (каталогов медико-информационных ресурсов, поисковых систем, специализированных интернет-порталов и сайтов), а также связанных с ними ценностных стандартов и социальных норм, регуляторов поведения человека и социальных групп в ИКМПП;

– возникновения социальных условий и возможностей, соответствующих социализации человека, интернационализации новых ценностей и норм, способных формировать необходимую систему потребностей личности, ценностных ориентаций и ожиданий в области охраны здоровья;

– интеграции ИКМПП в структуру российского МПК, нуждающегося в выполнении новых социально-значимых функций в качестве условия своего дальнейшего развития.

Темпы роста ИКМПП определяются уровнем развития его инфраструктуры и количеством и качеством представленных в нем медико-информационных ресурсов.

Для анализа явлений и процессов, происходящих в ИКМПП, предлагается использовать методы и средства теории самоорганизации – синергетики. Теория самоорганизации исходит из того, что все происходящие в социально-экономических системах явления и процессы могут быть описаны простыми, а иногда и очень простыми системами уравнений. Любое изучаемое явление предлагается идеализировать так, чтобы эта идеализация приводила к системе, состоящей из двух обыкновенных автономных дифференциальных уравнений, качественный анализ которых осуществляется на фазовой плоскости (если в дальнейшем будет выявлено критическое расхождение теории с практикой, исходную модель можно будет усложнить, введя в систему еще одно уравнение, и т.д.).

Адекватный математический аппарат для изучения проблем самоорганизации дает качественная теория дифференциальных уравнений. При использовании качественных методов основной акцент делается на получении качественного результата, определении наиболее характерных черт всего явления в целом, прогнозировании будущих событий. Задача качественного анализа обратна оптимизационной: требуется найти простейшую модель, описывающую изучаемое явление, получить новые сведения об объекте исследования и выработать рекомендации для практики. Математическая часть качественного исследования состоит в поиске неприводимых топологических структур, на которые разбиваются фазовые портреты изучаемых систем уравнений, прикладная часть – в сопоставлении этих структур конкретным социально-экономическим явлениям и проведении бифуркационного анализа. Аналогами целей оптимизационного подхода здесь служат аттракторы, на которые «сваливается» система, когда попадает в их область притяжения. Применив целевой подход, можно изменить тип аттрактора, к которому изначально стремилась изучаемая система, искусственно вызвав бифуркацию ее фазового портрета.

К важнейшим задачам изучения закономерностей, действующих в российском МПК, относится моделирование динамики предпринимательской активности субъектов МПК в информационно-коммуникационном медико-производственном пространстве. Анализ динамики предпринимательской активности в ИКМПП предлагается проводить с использованием следующей модели:

$$\begin{cases} \frac{dQ(t)}{dt} = \beta_{Q_1} \cdot Q(t) + \beta_{Q_2} \cdot N^2(t) - \beta_{Q_3} \cdot Q(t) \cdot N(t) - \beta_{Q_4} \cdot Q(t), \\ \frac{dN(t)}{dt} = \beta_{N_1} \cdot Q(t) \cdot N(t) - \beta_{N_2} \cdot Q(t) - \beta_{N_3} \cdot Q(t), \end{cases}$$

где $Q(t)$ – капитал предпринимателя; $N(t)$ – число возможных вариантов предпринимательских действий (способов получения предпринимательской прибыли);

$\beta_{Q_1} \cdot Q(t)$ – доходы предпринимателя от «пассивного» предпринимательства (получение процентов по банковским вкладам, дивидендов по ценным бумагам и т.д.) (β_{Q_1} – коэффициент, характеризующий эффективность размещения денежных средств предпринимателя на депозитных и расчетных счетах в банках, вложений в ценные бумаги и т.д.);

$\beta_{Q_2} \cdot N^2(t)$ – доходы предпринимателя от «активного» предпринимательства – медико-производственного, торгового, страхового и т.д. (β_{Q_1} – коэффициент, характеризующий эффективность активного предпринимательства); $-\beta_{Q_3} \cdot Q(t) \cdot N(t)$ – капиталовложения предпринимателя (величина, пропорциональная числу возможных вариантов предпринимательских действий) (β_{Q_3} – интенсивность капиталовложений); $-\beta_{Q_4} \cdot Q(t)$ – убытки предпринимателя (β_{Q_4} – коэффициент, характеризующий величину убытков при осуществлении предпринимательской деятельности с нормальным коммерческим риском); $\beta_{N_1} \cdot Q(t) \cdot N(t)$ – рост числа возможных вариантов предпринимательских действий в связи с ростом капитала предпринимателя; $-\beta_{N_2} \cdot Q(t)$ – сокращение числа возможных вариантов предпринимательских действий из-за использования части получаемого предпринимателем дохода на нужды государства и общества (налоги и другие платежи в бюджеты всех уровней, расходы на социальное развитие трудового коллектива, благотворительность и т.д.); $-\beta_{N_3} \cdot Q(t)$ – сокращение числа возможных вариантов предпринимательских действий из-за использования предпринимателем части получаемого им дохода на личное потребление.

С применением в предпринимательской деятельности стратегического планирования резко – пропорционально $Q^2(t)$ – возрастает число возможных вариантов предпринимательских действий. В такой ситуации во второе уравнение рассматриваемой системы рекомендуется ввести дополнительный член $\beta_{N_4} \cdot Q^2(t)$:

$$\begin{cases} \frac{dQ(t)}{dt} = \beta_{Q_1} \cdot Q(t) + \beta_{Q_2} \cdot N^2(t) - \beta_{Q_3} \cdot Q(t) \cdot N(t) - \beta_{Q_4} \cdot Q(t), \\ \frac{dN(t)}{dt} = \beta_{N_1} \cdot Q(t) \cdot N(t) - \beta_{N_2} \cdot Q(t) - \beta_{N_3} \cdot Q(t) + \beta_{N_4} \cdot Q^2(t). \end{cases}$$

Таким образом, из всего изложенного выше можно сделать следующие выводы:

- важнейшей доминирующей тенденцией мирового цивилизационного процесса в начале XXI века является формирование глобального информационного общества;
- необходимым условием высокой эффективности информационной поддержки медико-производственной деятельности и пациентов является формирование на базе Интернет единого информационно-коммуникационного медико-производственного пространства;
- социально-экономические явления и процессы, происходящие в ИКМПП, целесообразно изучать с помощью методов и средств теории самоорганизации – синергетики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Мешков Н.А. Информационно-аналитический портал МПК как элемент системы менеджмента качества медико-социальной помощи // Качество и ИПИ (CALS) - технологии. 2004. № 1.

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ НЕПРЕРЫВНОГО ИНЖИНИРИНГА В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

При всей значимости реинжиниринга бизнес-процессов в предпринимательской организации, т.е. их первичного выделения, структурированного описания, важнейшей задачей в организации является поддержание их рационального состояния и управление изменениями в бизнес-процессах, вызванными динамичностью внешней и внутренней среды их функционирования. Поэтому, как отмечалось ранее, в диссертационном исследовании в качестве исследуемой научной проблемы выбрано преобразование бизнес-процессов и формирование механизма, обеспечивающего управление изменениями бизнес-процессов в форме непрерывного инжиниринга.

Исходной посылкой является наличие уже структурированных основных бизнес-процессов в предпринимательской организации, и задача заключается в организации и управлении проведением изменений, преобразований, как в организации в целом, так на уровне отдельных бизнес-процессов, посредством реализации концепции интегрированного сквозного управления деловыми и производственными процессами организации на основе системы управления знаниями. Актуальность данного подхода подтверждается, например, все возрастающим применением системы международных стандартов серии ISO 9000, которая фактически поддерживает такие концепции как CPI – Continuous Process Improvement – непрерывное совершенствование бизнес процессов и TQM – Total Quality Management – тотального управления качеством.

В рамках рассматриваемой концепции реинжиниринга бизнес-процессов можно выделить два вида преобразований: кардинальные и эволюционные. Данные виды преобразований соответствуют двум видам реинжиниринга в организации: первичный реинжиниринг и непрерывный реинжиниринг бизнес-процессов. В табл. 1 представлены существующие виды преобразования бизнес-процессов.

Таблица 1.
Виды преобразований бизнес-процессов в организации

№ П/П	ВИДЫ ПРЕОБ- РАЗОВАНИЙ	ХАРАКТЕРИСТИКИ ВИДОВ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ		
		Концепция реализации	Цель изменения	Результаты изменений
1	Кардинальные пре- образования	Реинжиниринг бизнес-процессов	Радикальное повышение эффективности функционирования (минимум в 2 раза)	Единовременное проявление из- менений: 1. Содержание бизнес-процессов и технология выполнения. 2. Структура бизнес-процесса. 3. Порядок взаимодействия в биз- нес-модели организации. 4. Использование ресурсов
2.	Эволюционные из- менения	Непрерывный инжиниринг на основе сквозного интегрированного управления потоками и системы управления знаниями в организации	Постоянное повышение эффективности функционирования организации	Проявление одного из изменений или их сочетаний: 1. Содержание бизнес-процессов и технология выполнения. 2. Структура бизнес-процесса. 3. Порядок взаимодействия в биз- нес-модели организации. 4. Использование ресурсов

Важнейшей задачей, обеспечивающей повышение эффективности деятельности фирмы, является формализация бизнес-процессов предпринимательской организации с

целью их дальнейшей оптимизации. При этом определяющими предметами оптимизации выступают структура бизнес-процесса и используемые им ресурсы, т.е. для оптимизации бизнес-процесса необходимо как минимум оптимизировать как саму структуру бизнес-процессов, так и ресурсы, выделяемые для функционирования бизнес-процессов.

Поставленная задача является многоаспектной, для ее решения необходимо использовать совокупность определенных методов и подходов, которые должны быть совместимы и объединены, интегрированы в единый механизм, обеспечивающий достижение целей преобразования бизнес-процессов. Так, уже на этапе формализованного описания бизнес-процессов, появляется необходимость использования различных методов моделирования: для структурной оптимизации необходимо построение функциональной модели бизнес-процессов; для анализа потоков требуется составление моделей финансового и материальных потоков, а для рационального распределения ресурсов бизнес-процессов по плановым периодам – применение динамических экономико-математических моделей.

Для обоснованного выбора наиболее адекватных методов моделирования бизнес-процессов, которые будут использоваться в качестве базиса для разработки оптимизационных подходов необходимо провести анализ известных методов моделирования бизнес-процессов. Проведенный анализ показывает, что наиболее целесообразным является использование методов функционального моделирования бизнес-процессов на основе методов IDEF0 и DFD и информационное моделирование на основе метода IDEF1X. Такое решение обосновывается следующим:

- функциональное моделирование на основе методов IDEF0 и DFD достаточно наглядно, понятно, иерархически структурировано отображает функции, входящие в состав бизнес-процессов, а также их взаимосвязь: кроме того, здесь может быть отражена потребность в ресурсах для их выполнения, правила и предписания, регламентирующие выполнение функций;

- технологии IDEF0, как метод функционального моделирования, способна отразить организационные звенья, ответственные за выполнение тех или иных функций, отображение уровня исполнителей может быть легко адаптировано к стандартным описаниям;

- использование информационного моделирования при формировании механизмов преобразования бизнес-процессов необходимо, так как функционирование любых потоков в бизнес-процессах обязательно сопровождается информационным потоком, и это требование усиливается тем обстоятельством, что применение управления на основе процессного подхода практически невозможно без использования информационных технологий.

В процессе проведенного анализа методов моделирования, а также исходя из известного практического опыта, выявлено, что метод IDEF0 целесообразнее использовать для моделирования бизнес-процесса производства продукции, а для бизнес-процессов обеспечивающих подсистем, таких, например, как снабжение и распределение – метод DFD. При заявленных достоинствах выбранных методов, необходимо отметить и существенный их недостаток, состоящий в том, что движение материальных и финансовых потоков в данных моделях завуалировано, так как упор в них делается больше на структурный аспект, т.е. на отражение функций, входящих в состав бизнес-процессов. Поэтому для формирования механизма преобразования бизнес-процессов, как основы непрерывного инжиниринга требуется разработка дополнительных моделей материальных и финансовых потоков.

Моделирование бизнес-процессов на базе построения потоков позволяет в динамике выявить узкие места в функционировании организации, которые могут быть связаны с нетождественностью, или отсутствием синхронности, согласованности, в функционировании материальных, финансовых и информационных потоков.

Обращаясь к вопросам структурной оптимизации, цель которой можно определить как построение такой структуры бизнес-процесса, при которой затраты на его функционирование при заданном результате будут минимальными, мы сталкиваемся с необходимостью изменения структуры бизнес-процесса посредством перераспределения элементов бизнес-процесса, взаимосвязей между ними, изменения границ полномочий и ответственности исполнителей или перезакрепления функций за исполнителями. Т.е., для проведения структурной оптимизации необходимо иметь возможность проведения анализа состояния бизнес-процесса, четко представлять, как оценить предполагаемые изменения, к какому результату они приведут, т.е. знать критерии оптимизации. В целом, укрупненный алгоритм преобразования организационно-функциональной структуры бизнес-процесса может состоять из следующих трех этапов:

- моделирование структуры бизнес-процесса;
- определение критериев эффективности вариантов структуры бизнес-процесса;
- разработка механизма преобразования структуры бизнес-процесса.

Для моделирования структуры бизнес-процесса можно воспользоваться рассмотренной нами функциональной моделью бизнес-процессов. В качестве критерия оптимизации в организационно-функциональной модели бизнес-процесса предлагается показатель сбалансированности функций бизнес-процесса, который определяется как соответствие объема работ и объема выделенных организационных ресурсов за определенный период по данной функции.

Для структурной оптимизации по выделенному критерию требуется провести структурный анализ функций бизнес-процессов, что в свою очередь порождает необходимость выделения и оценки структурных характеристик функций бизнес-процессов, которые позволили бы однозначно идентифицировать и оценивать анализируемые функции.



Рис.1. Составляющие непрерывного инжиниринга бизнес-процессов в системе управления предпринимательской организацией.

Выбранные методы и подходы описания, анализа и постоянной оптимизации бизнес-процессов должны найти отражение в информационной интегрированной автоматизированной системе управления предпринимательской организацией, в формировании ее системы управления знаниями (см. рис. 1), что и обеспечит возможность проведения в организации непрерывного инжиниринга бизнес-процессов, а значит поддержания и повышения конкурентоспособности организации.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ РУКОВОДСТВА ОРГАНИЗАЦИЕЙ С УЧЕТОМ РИСКОВ В УСЛОВИЯХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ

В настоящее время в РФ большинство функционирующих организаций осуществляет свою деятельность по инициативе собственников, учредителей, акционеров, которые несут полную ответственность за результаты деятельности. Каждая организация на практике формирует и реализует свою политику самостоятельно.

В числе специфических условий российской экономики следует отметить те, которые самым непосредственным образом воздействуют на целевые установки управления организацией:

- инфляция (с ее многосторонним влиянием на стоимость ресурсов, величину затрат, финансовые результаты);
- изменчивость степени государственного вмешательства (регулирования экономики) – вплоть до непредсказуемости;
- система изменяющихся обязательных изъятий из доходов организаций, фактически осложняющая возможности нормальных производственных инвестиций;
- отсутствие прозрачности хозяйственного оборота и др.

Перечисленные условия формируются под влиянием внешних и внутренних факторов. Первые связаны с экономической, социальной, политической нестабильностью, изменениями окружающей среды; вторые – с ростом самостоятельности организаций, осуществляющих предпринимательскую деятельность, и усложнением условий их функционирования. Наличие этих условий способствует зарождению риска.

Проявление рисков в деятельности организации определяются наличием и состоянием элементов внешней и внутренней сред:

- уровнем спроса на производимую продукцию, работы и услуги;
- рынками, каналами и объемами сбыта;
- хозяйственным потенциалом, включающим производственные и прочие площади, оборудование, разработки новых товаров и т.п.;
- кадровым обеспечением;
- составом и объемами источников финансирования;
- путями формирования и использования прибыли;
- конкурентными преимуществами;
- предоставлением послепродажного обслуживания;
- воздействием формирующихся факторов государственного значения (размером налоговых платежей, темпами инфляции; курсом рубля и т.д.).

Все сказанное предъявляет особые требования к поведению руководства организацией.

Рассмотрим более подробно поведенческую линию управленцев на примере реализации частных и общих функций управления по различным типовым моделям. Наиболее характерными моделями поведения руководителя является: «консервативное поведение», «активное приспособление», «новаторское поведение» – они определяются различными внешними и внутренними, объективными и субъективными факторами: масштаб производства и «возраст» организации, ее отраслевая принадлежность, возможности экспорта на российский рынок аналогичной продукции и многое другое.

«Консервативное поведение» характеризуется тем, что все мероприятия направлены на сохранение исходных позиций, на использование ранее налаженных связей, методов и

способов работы независимо от складывающихся внешних условий (рис. 1).

Все новации производственного, организационного, технического, социального и др. характера являются вынужденными и осуществляются лишь под давлением фактов, которые невозможно игнорировать



Рис. 1. Особенности стиля руководства организацией при «консервативном поведении».

«Активное приспособление» характеризуется тем, что все мероприятия руководства направлены на попытки максимально тесного взаимодействия с внешней средой, а также на перестройку внутренних механизмов управления организацией с целью их активизации (рис. 2).

«Новаторское поведение» характеризуется тем, что все мероприятия руководства направлены на создание нового бизнеса, как правило, с первоначальным вложением капитала в активы организации (рис. 3).

Активное приспособление	
<i>В производственной сфере:</i>	усиление тенденций диверсификации продукции: освоение ее новых видов, часто непрофильных и более простых с учетом потребительского спроса
<i>В сфере материально-технического обеспечения:</i>	сохранение части наиболее проверенных связей, использование возможности свободного выбора поставщиков в своих интересах, которые далеко не всегда совпадают с национальными
<i>В сфере сбыта продукции:</i>	самостоятельное осуществление поиска устойчивых и надежных рынков сбыта своей продукции
<i>В сфере управления организацией:</i>	рационализация организованной структуры управления: создание новых обособленных подразделений (дивизионов), их закрытие в связи с неэффективным функционированием; создание новых функциональных подразделений — отделов маркетинга, финансов, внешнеэкономических связей, рекламы, аналитических служб, хотя они до сих пор еще не выполняют в полном объеме тех функций, которые присущи такого рода подразделениям в организациях; изменения организационно-правовых форм
<i>В социальной сфере:</i>	повышение уровня материального обеспечения всех работников организации

Рис. 2. Особенности стиля руководства организацией при «активном приспособлении».

Рассмотренные модели поведения руководства организацией представляют собой обобщение всего многообразия типов поведения предпринимателей, тяготеющих к тому или иному способу хозяйствования (рис. 4). Поведение руководителя может характеризоваться чертами сразу нескольких моделей, что будет отражаться на различных сторонах деятельности организации.

Рассмотренные модели поведения руководства или их комбинации также таят в себе неопределенности, что ведет к формированию рисков.

Новаторское поведение

В производственной системе:

диверсификация продукции, постоянное освоение ее новых видов, что продиктовано изменениями спроса на потребительском рынке. Как правило, выпуск осуществляется небольшими партиями. Структура организации представляет собой систему мобильных подразделений, где часто создаются новые дивизионы и закрываются старые в связи с изменениями на рынках сбыта

В сфере материально-технического обеспечения:

налаживаются новые связи с отечественными и с зарубежными поставщиками. Осуществляется постоянный поиск новых поставщиков, обеспечивающих необходимое качество сырья, материалов, комплектующих и позволяющих получить экономию на затратах

В сфере сбыта продукции:

постоянная работа по формированию собственных сбытовых сетей, использование посредников

В системе управления организацией:

совершенствуется система управления за счет более полной реализации действующих функций управления и расширения их состава: создаются новые функциональные подразделения (отделы) - маркетинга, финансов, внешнеэкономических связей, рекламы, аналитические службы и др. Организации отслеживают законодательство и соответственно меняют свои организационно-правовые формы, используют льготы, предоставляемые государством

В социальной сфере:

устойчивый рост материального обеспечения всех работников организации

Рис. 3 Особенности стиля руководства организацией при
«новаторском поведении».

Причины, влияющие на использование наиболее предпочтительной модели поведения руководства в условиях возникновения и развития рисковой ситуации, могут быть отнесены к какой-либо из следующих групп факторов:

1. «Психология руководителя» – с точки зрения его предрасположенности к осуществлению разного рода новаций, связанных с риском (характер и личностные характеристики с позиции предрасположенности к риску).

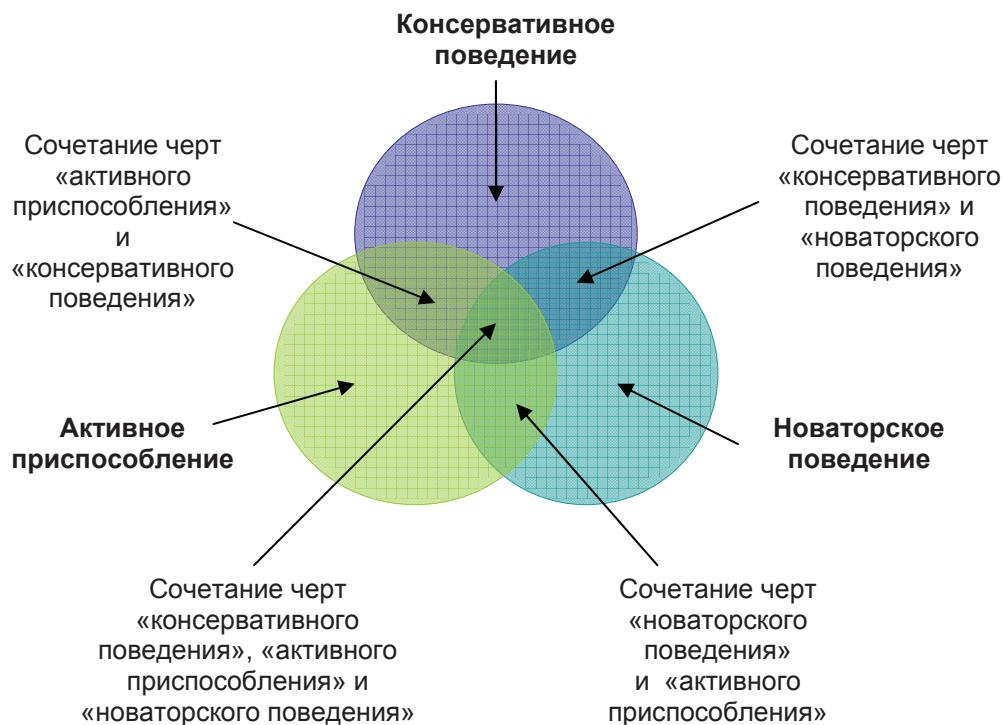


Рис.4. Варианты возможных сочетаний моделей поведения

2. «Возможности хозяйствования» – с точки зрения наличия у предпринимателя ресурсной базы (материальной, финансовой, информационной и т.п.) для осуществления рисковых проектов, в частности, наличия средств, использование которых не влияет на ход основной деятельности организации, то есть наличия резервов ресурсов.

3. «Условия внешней среды» – условия окружающей среды, в рамках которых функционирует организация, и которые создают предпосылки для действий руководства, связанных с реализацией рисковых мероприятий.

Определенная степень сочетания данных трех групп факторов определяет предпочтительность той или иной модели поведения руководителя, выбор которой непосредственно влияет на решение проблемы обеспечения эффективного руководства организацией.

Поярков А.А.,
Института мировой экономики
и международных отношений, г. Москва

ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ВОЕННЫМИ НИОКР В США

В течение многих десятилетий США последовательно проводят курс на поддержание военно-технического превосходства над другими государствами. В настоящее время министерство обороны разрабатывает новые оперативные концепции, новые организационные структуры и новые технологии, с целью повышения эффективности вооруженных сил США. Для достижения этих доктринальных установок США всегда выделяли и выделяют крупные средства на развитие военных научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР), разработку и использование новейших технологий для издания и совершенствования все более эффективных и перспективных видов вооружения и военной техники (ВВТ).

Широкое применение научно-технологического прогресса (НТП) в военных целях во второй половине XX века привело к качественным изменениям в средствах вооруженной борьбы, строительстве и подготовке вооруженных сил, способах ведения войн. Для характеристики этих коренных изменений в военной сфере в 50-60-х годах прошлого века стал широко применяться термин «революция в военном деле». В современной трактовке этот термин связывается как с резким расширением применения в военном деле информационно-коммуникационных и многих других военных технологий, так и с появлением новых угроз, многие из которых не могут быть парированы традиционными средствами, требуют применения новых военных технологий.

Современная «революция в военном деле» неизбежно требует радикальных преобразований в военно-экономической сфере, создания нового военно-производственного аппарата, организационно-управленческих систем, и, по существу, новой научно-технической и инновационной политики.

Взяв курс на сохранение военно-технического превосходства, на создание мощных вооруженных сил, США направляют огромные средства на финансово-экономическое обеспечение военно-технической политики.

Таблица №1
Расходы Министерства обороны США (млрд. долл., в постоянных ценах 2007 финансового года)

Финансовые годы	Общая сумма	В том числе			
		На закупки	Доля в общих расходах, %	На военные НИОКР	Доля в общих расходах, %
1950	152,8	20,3	13,8	3,9	2,5
1955	356,7	93,6	27,1	18,1	5,1
1960	340,9	84,3	24,7	31,7	9,3
1965	347,8	75,0	21,5	35,7	10,3
1970	442,3	107,7	24,3	34,4	6,7
1975	332,5	58,5	17,6	30,5	9,2
1980	345,9	70,7	20,4	29,3	8,5
1985	451,9	115,6	25,5	45,5	10,1
1990	455,0	112,7	24,5	53,0	11,6
1995	356,5	66,9	18,8	43,2	12,1
2000	342,3	58,9	17,2	43,3	12,6
2005	500,4	86,2	17,3	68,8	13,7
2007	448,8	89,7	20,0	71,9	16,0
2010	450,0	96,7	21,5	69,2	15,4

Как видно из таблицы, в 90-х годах закупки ВВТ существенно сократились, наблюдались так называемые «закупочные каникулы». Военные НИОКР продолжались, а закупки свелись к минимуму. Если в годы холодной войны закупочные расходы в 3-4 раза превосходили затраты на НИОКР, то в 90-х годах указанное соотношение было всего лишь в 1,5 раза. Это означало, что США стремились перепрыгнуть через поколение вооружений. Однако в последние годы закупки вооружений и военной техники увеличиваются ускоренными темпами: с 59 млрд. долл. в 2000 г. до 90 млрд. долл. в 2007 году. По существующим планам, на эти цели США намерены истратить за 2006-2011 финансовые годы 436 млрд. долл. (в постоянных ценах 2007 фин. года).

Наблюдается долгосрочная тенденция расходов на НИОКР, причем не только в абсолютных, но и в относительных размерах. Сейчас на эти цели идет около 16% бюджета Пентагона. В первые годы нового столетия процентное отношение затрат на военные НИОКР к затратам на военные закупки в среднем составляет 80%, в то время как в 70 - 80-х годах прошлого века этот показатель равнялся примерно 9 -10%. Министерство обороны также пытается увязать НИОКР с перспективными потребностями вооруженных сил, с военной стратегией США. За 2006-2011 финансовые годы затраты США на НИОКР запланированы в размере 422 млрд. долл. (в постоянных ценах 2007 фин. года). По уровню затрат на НИОКР США намного опережает другие ведущие страны мира. В настоящее время на долю США приходится около 2/3 всех мировых расходов на НИОКР, причем военно-технический разрыв между США и другими странами продолжает увеличиваться – не только в финансовом отношении, но и в технологических характеристиках новейших вооружений.

Главной причиной быстрого роста стоимости оружия является, разумеется, использование новейших технологий. Однако существует определенная градация в степени влияния тех или иных технологий на рост стоимости оружия. По мнению специалистов, основным фактором, стимулирующим рост стоимости современных вооружений, являются, за отдельными исключениями, затраты на создание компьютерных устройств и программного обеспечения.

В связи с быстрым ростом стоимости и сложности ВВТ в последние годы США всё более широко практикуют такие формы международного сотрудничества, как совместные разработки и производство систем вооружения, кооперация различных стран или привлечение в качестве субподрядчиков фирм других государств. Это способствует развитию процессов глобализации мировой военной экономики. Развитие глобализации в военной сфере, США используют для облегчения бремени и риска, связанных с разработкой и производством новых систем, получения доступа к новейшим зарубежным технологиям и уникальным исследовательским центрам и полигонам.

Для расширения возможностей по созданию новых видов ВВТ США в последние годы особо важное значение придают существующей тенденции к сближению военных и гражданских НИОКР. В этой тенденции отражаются многие реалии нынешнего этапа научно-технического развития: высокая и продолжающая расти стоимость НИОКР, необходимость междисциплинарного подхода, обусловленная высокой технической сложностью вновь создаваемых изделий, значительное повышение качественных характеристик изделий гражданского назначения, сближение военных и гражданских технологий, расширение спектра технологий двойного назначения и т.д. Сама тенденция к формированию единой научно-технической базы стала одним из центральных направлений сближения военного и гражданского секторов хозяйства.

О формировании единой научно-технической базы свидетельствует создание крупных научно-исследовательских объединений, ведущих широкие исследования и разработки в отраслях, которые интересуют как военные ведомства, так и гражданскую промышленность, и которые финансируются совместно частными фирмами и министерс-

твом обороны.

Накопленный опыт показывает, что имеются широкие возможности для объединения усилий в области военных и гражданских НИОКР. Сопоставив, уже несколько лет назад, перечень «критически важных в военном отношении технологий», разработанный министерством обороны, перечень «нарождающихся технологий», подготовленный министерством торговли, и перечень «критически важных для страны технологий», составленный специальной рабочей группой, созданной при Белом доме, американские специалисты обнаружили, что эти три списка в значительной мере перекрывают друг друга, причем речь шла, прежде всего, о технологиях, связанных с электроникой, информатикой, разработкой средств дальней связи, лазерной техникой, биотехнологией, получением новых материалов, созданием искусственного интеллекта и др.

Для разработки новейших систем и видов вооружения в США сложилась и непрерывно совершенствуется мощная, развивавшаяся в течение десятилетий, и хорошо финансируемая исследовательская инфраструктура, в которую входят государственные организации, частные компании, университеты и др.

Исключительную роль в выполнении НИОКР и инновационного развития выполняют частные компании, на которые приходится подавляющая часть расходов, направляемых на создание инноваций военного назначения. Частные промышленные компании непосредственно выполняют заказы на разработку ВВТ, реализуют новые технические решения, создают промышленную базу для производства перспективных систем и видов оружия.

Для достижения основных целей своей военно-технической политики, США поддерживают тесные контакты и с военно-научными учреждениями союзных стран. Они стремятся в максимальной мере приспособить развивающиеся процессы мировой глобализации мировой военной экономики для повышения конкурентоспособности американской военной промышленности, эффективности своих НИОКР, расширения инновационной деятельности, сохранения и укрепления военно-технологического превосходства над другими государствами.

ИСТОРИЧЕСКИЙ РАКУРС В СОДЕРЖАНИЕ КАТЕГОРИИ «ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО»

Представления о предпринимательстве складывались в течение длительного времени и изменялись в зависимости от уровня развития производительных сил, отношений собственности, распространенности различных форм организации производства, степени его концентрации, форм научно-технического процесса, развития рынка, денежного обращения.

Предпринимательство – не изолированное явление. Оно связано с различными сферами жизнедеятельности общества – экономической, политической, социальной, культурной, социально-психологической. В процессе эволюции, в понятие «предпринимательство» постепенно добавлялось новое понимание. В данной связи полезно обращение в историю экономики по поводу данного термина.

Понятие «предпринимательство» появилось в экономике в XVIII веке. Всеобщий Словарь Коммерции, изданный в 1723 году в Париже, определял «предпринимательство» как взятие на себя обязательств по производству или строительству чего-либо.

Первое систематическое описание этого явления дается экономистами эпохи свободной конкуренции. Р. Кантильон понимал предпринимателя как человека, действующего в условиях риска: он использует неопределенность экономической конъюнктуры, которая вытекает из непостоянства рыночного спроса и предложения, т. е. покупатель покупает товар по определенной цене, а продает по неопределенной (9; Р.17). Аналогичное понимание встречается у И. Тюнера, Ф. Найта, которые характеризуют предпринимателя как претендента на остаточный рискованный и непредсказуемый доход за принятие на себя непредвиденных рисков (6; С.37-40).

А. Смит и Ж.-Б. Сей характеризуют предпринимателя как индивида, самостоятельно планирующего и организующего то или иное производство, а также распоряжающегося его результатами. Движимый мотивом получения прибыли, предприниматель вынужден рисковать. Сей Ж-Б. определял предпринимательство как оперирование факторами производства.

Выделение фактора риска как отличительного признака предпринимательства, во многом обусловлено господствовавшими в то время экономическими отношениями: множество практически независимых товаропроизводителей, однородность создаваемых товаров и другие обстоятельства порождали неопределенность и побуждали хозяйствующих субъектов принимать решения на свой страх и риск.

Значительный вклад в развитие теории предпринимательства внесла австро-немецкая школа во главе с М. Вебером, В. Зомбартом и Л. Брентано. Для М. Вебера предпринимательская деятельность есть воплощение рациональности в широком смысле слова (эффективность, максимум отдачи от вложенных средств, выбор кратчайшего пути к избранной цели и т. п.). Представителями данной школы выделена категория «предпринимательский дух», под которой понимается готовность рисковать, воля, упорство, богатство идей, организаторские способности, умение влиять на людей и т. п., в отличие от «бюргерского (гражданского) духа», которому свойственны умеренность, расчетливость, старательность и т. п.

С начала 30-х гг. XX века на смену массовому производству пришли производство и сбыт, характеризующиеся быстрой диверсификацией продукции на основе активной борьбы за предпринимателя. Изучая закономерности общественного прогресса, Й. Шумпетер приходит к выводу, что движущей силой экономического развития явля-

ется предприниматель, деятельность которого «заключается в создании и воплощении новых комбинаций» (8; С.159).

Подход Й. Шумпетера к пониманию предпринимателя как субъекта, осуществляющего новые комбинации, означает неизбежность данного субъекта длительное время оставаться таковым. Кроме того, предприниматель, по Й. Шумпетеру, не является собственником. (8; С. 159). Взгляд на предпринимателя как на новатора, впервые предложенный Й. Шумпетером, стал своеобразным фундаментом теории предпринимательства. Ряд современных зарубежных и отечественных экономистов связывают предпринимательство с инновационной деятельностью: «Предпринимательство – искусство конкуренции или способность успешно конкурировать, создавая новые пути сокращения издержек, делая товары все более привлекательными для потребителей» (3; С. 211).

В современной экономической литературе предпринимательство рассматривается с различных позиций: с точки зрения политico-экономической (с позиции приумножения общественного богатства, создания новых рабочих мест, нахождения наилучших способов использования ресурсов), экономической (как субъекта, соединяющего факторы производства), организационно-управленческой (изучение предпринимательства сосредоточивает внимание на анализе не только производства, но и фаз обмена и распределения), социально-психологической (фокусирует внимание на мотивах, побуждающих человека заниматься этим видом деятельности, а так же на его социальных и личностных характеристиках).

Различные подходы к выявлению сущности и содержания понятия «предпринимательство» проявляется и в том, что данная категория рассматривается как экономическая категория (субъективно-объектное отношение); как метод хозяйствования (самостоятельность и независимость хозяйствующих субъектов, наличие у них определенной совокупности свобод и прав, экономическая заинтересованность, ответственность и т.п.); как тип экономического мышления (совокупность оригинальных взглядов и подходов к принятию решения, реализуемых в практической деятельности).

Достаточно распространен в экономической литературе подход к предпринимательству как к специальному сектору экономики, характеризующемуся именно ему присущими закономерностями. «Структурные элементы этого сектора действуют по строгому принципу: либо хозяйственный успех, либо банкротство» (7; С. 56). Подход к предпринимательству как к особому сектору экономики весьма актуален именно сейчас, в период становления в России современного рынка.

Однако, совершенно очевидно, что предпринимательство может эффективно функционировать только в условиях рыночных отношений, т. к. именно они обеспечивают свободу выбора направлений и методов хозяйствования, а также принятия самостоятельных решений.

Несмотря на наличие множества подходов к определению предпринимательства, большинство экономистов придерживаются «деятельного» подхода (4; С.137). Этот же подход прослеживается и в нормативно-правовых документах. В ГК РФ п.1 ст. 2 сказано, что предпринимательство – самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке.

Еще на одну грань определения категории «предпринимательство» обращает внимание академик Л.И. Абалкин. По его мнению, предпринимательство – не только особый вид деятельности, но и определенный стиль и тип поведения, образ мыслей, неотъемлемыми составляющими которого являются инициатива, поиск нетрадиционных решений, масштабность и риск, деловая хватка (1; С.6).

Если на стадии генерирования идеи предприниматель незаменим, то на последу-

ющих этапах, по мнению многих экономистов, предпринимательскую функцию могут выполнять наемные менеджеры.

В данной связи, с нашей точки зрения, необходимо разграничить понятия «менеджер» и «предприниматель». В мировой экономической науке спектр мнений по этому вопросу чрезвычайно широк: от полного их отождествления (предпринимательство как разновидность управления) до признания предпринимателями только высших управляющих фирм, владеющих всей полнотой информации, необходимой для принятия решений и осуществления прогнозов.

Существует и другая точка зрения: предпринимателем может быть не всякий менеджер, а лишь обладающий определенными личностными качествами (способностью влиять на людей, быть лидером и т. п.). Наконец, представители школы «великого человека» считают предпринимателем не просто лидера, а менеджера с природными задатками «великого человека» (интуицией, способностью предвидеть и пр.)

Наиболее предпочтительным представляется подход, в соответствии с которым разные виды предпринимательства рассматриваются как взаимодополняющие и равнозначимые для общества. В экономической литературе выделяются следующие виды предпринимательской деятельности: производственная, коммерческая, финансовая. Их часто связывают с фазами воспроизводства: производство-распределение-обмен-потребление.

Возможна классификация предпринимательства в зависимости от формы собственности, размера предприятия и его основного профиля, а также от социальных характеристик самого субъекта предпринимательства, его системы ценностей, образовательного и культурного уровня и т. д.

Некоторые авторы выделяют следующие основные типы российского предпринимательства: монопольное, цивилизованное, «дикий бизнес». Первый представлен бывшей административно-хозяйственной номенклатурой, второй связан со структурной перестройкой экономики России, а третий – тот, где «правят» сильные, напористые, зачастую не отягощенные моральными принципами личности.

Выделение в рамках общего понятия «предпринимательство» отдельных его форм, на наш взгляд, весьма полезно, так как дает возможность ранжировать цели, средства и мотивы предпринимательской деятельности и устанавливать те пределы, в рамках которых предпринимательство выражает экономические интересы различных участников воспроизводственного процесса.

Подход к понятию «предпринимательство», как вид деятельности, был бы неполным, если бы оно не учитывало факторы, обусловливающие проявление этого вида деятельности. Важнейшими из них являются экономическая свобода, самостоятельность предприятия. Отсюда следует, что предпринимательство, как экономическая категория, выражает специфические производственные отношения и, прежде всего, отношения собственности.

Сущностные характеристики предпринимательства выражаются через экономическое обособление хозяйствующего субъекта, его самостоятельности в выборе вида хозяйственной деятельности, позволяющего наилучшим образом использовать имеющиеся ресурсы в целях получения дохода. Функциональные признаки раскрывают различные стороны предпринимательства как особого типа экономического поведения.

Сейчас в современной экономической литературе достаточно распространенным является отождествление категорий «предпринимательство» и «бизнес». Например, С.Н. Кретов пишет, что «бизнес – это инициативная предпринимательская деятельность в условиях рыночных отношений, приносящая доход или иные выгоды» (5; С. 44). Мы полагаем, что понятие «предпринимательство» и «бизнес» в теоретическом плане не тождественны. Термин «бизнес» значительно шире понятия «предпринимательство», пос-

кольку его основная функция – производство товаров и услуг для удовлетворения индивидуальных и общественных потребностей. Но предпринимательство есть высшая форма бизнеса, связанная с постоянным преодолением сложившихся хозяйственных стереотипов и т.п. (2; С. 427). На наш взгляд, более продуктивно рассматривать предпринимательство как высшую форму бизнеса.

Бизнес, как тип экономического мышления, представляет собой процесс познания экономической действительности, выработка модели экономической деятельности в условиях рынка и конкуренции. Формируются основные черты бизнеса как типа экономического мышления на основе частной собственности, прежде всего на средства производства, свободы выбора всех участников процесса производства, взаимодействия спроса и предложения, конкуренции, стремления к получению максимальной прибыли.

Подводя итог анализа исторического развития научных взглядов на предпринимательство, следует отметить, что в экономической науке нет общепризнанных его определений, но есть определенные теории, выражающие сущностные особенности предпринимательства и описывающие личностные черты предпринимателей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Абалкин Л. Предпринимательство, его природа и роль в обновлении общества.// Экономика и жизнь. 1991. № 29. С.6.
2. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. М.1994. С. 427.
3. Долан Э., Демченко Б.И. Экономикс: Англо-русский словарь-справочник. М.: Лазурь.1994. С. 211.
4. Королев В. Феномен предпринимательства // Российский экономический журнал. 1993. №4. С. 137.
5. Кретов С.Н. Предпринимательство: сущность, директивы, перспективы. М.: Знание. 1992. С. 44.
6. Львов Ю.А. Основы экономики и организации бизнеса. СПб. 1992. С.13-14; Экономика и бизнес (теория и практика предпринимательства) /Под ред. Камаева В.Д. М.: Изд. МГТУ им. Н.Э. Баумана. 1993. С. 37-40.
7. Мягков В., Русинов Ф., Петросян Д. Возрождение предпринимательства в России //. 1993. №1. С. 56.
8. Й. Шумпетер. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, процента и цикла конъюнктуры). М.: Прогресс. 1982. С. 159.
9. Herbert R.F., Link A.N. The Entrcpreneur – Mainstream Views and Radical Critiques N.Y. Praeger Publishers. 1982. P. 17.

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

В настоящее время для осуществления контроля над рынком, предпринимательские организации применяют неценовые методы конкурентной борьбы, а именно проводят политику по повышению качества через активное изучение требований покупателей и постоянную адаптацию организационной структуры под изменяющиеся потребности рынка. Помимо налаживания внешних коммуникационных процессов, огромное значение имеет процесс организационного взаимодействия внутри организации в рамках системы качества.

Одной из отличительных черт современного этапа экономики России являются интеграционные процессы в управлении производством, ориентированные на более эффективное использование всех ресурсов, прежде всего человеческих, финансовых и инвестиционных. Это способствует появлению разнообразных форм управления организацией. В то же время, в мировой и отечественной практике уже сформировался мощный набор теоретических и практических средств, который получил название управления предпринимательской организацией на основе качества. Одновременно происходит процесс сращивания концепций управления качеством и общего менеджмента, но уже на новом уровне организационного взаимодействия.

На сегодняшний момент в теории управления качеством используется достаточное число концепций, отражающих различные аспекты системы управления качеством: система обеспечения производства, интегрированный менеджмент процессов, полное управление качеством и производительностью, система «мотивации ответственных лиц», реинжиниринг бизнес-процессов по Хаммеру и Чампи (BPR), тотальный менеджмент качества совместно со стандартами ИСО 9000 (TQM), система непрерывного совершенствования бизнес-процессов (CPI), система качества, интегрированная в бизнес-процесс (PIQS) [1]. Рассматривая качество как объект управления, они раскрывают различные подходы и методы совершенствования деятельности и бизнес-процессов предпринимательской организации на основе показателей качества.

Представленные направления раскрывают концепцию «процессного подхода» в управлении предпринимательской организацией. Под термином бизнес-процессы в данной концепции принято понимать процессы, образующиеся из множества связей между подразделениями, которые передают друг другу в некоторой очерёдности ключевое задание, таким образом решение проблем качества осуществляется на межфункциональном уровне. Тотальный менеджмент качества является в данной концепции инструментом бизнес-планирования, который структурирует все процессы внутри предприятия, оптимизирует информационные и материальные потоки, определяет показатели качества для всех систем управления на предприятии.

Таким образом, в системе тотального менеджмента качества проблема постоянного развития качества была решена за счёт реализации принципов системного руководства всеми процессами предпринимательской организации. Требования данной системы документально оформлены в стандартах ИСО, где TQM является составной частью системы тотального управления бизнесом (ТВМ) [2, 3], что наглядно представлено на рис. 1.

Тотальное управление бизнесом (ТВМ)

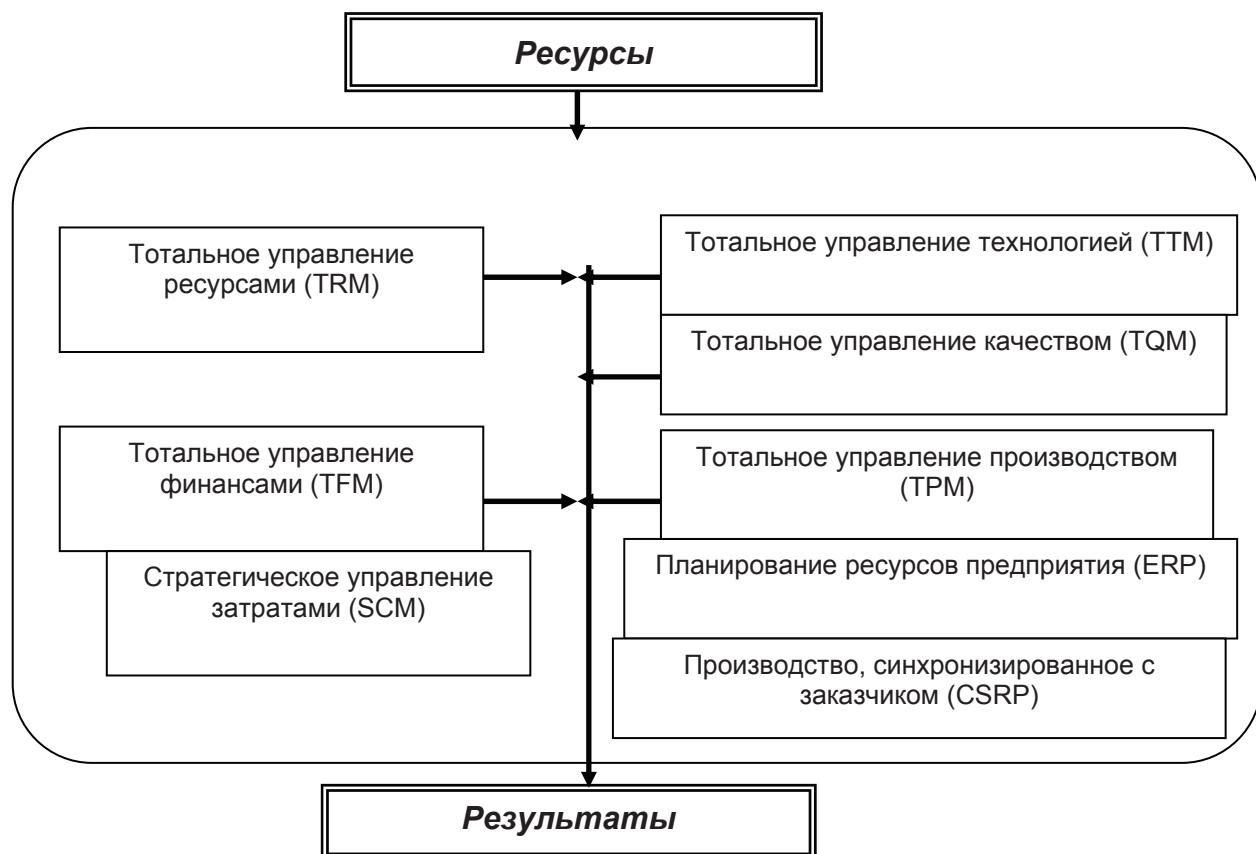


Рис. 1. Система тотального управления бизнесом

По нашему мнению, структурный подход к процессам позволяет обеспечить эффективную перестройку предпринимательской организации и управления производственно-хозяйственной деятельностью на основе современной информационной технологии, оптимизировать распределение функций между подразделениями и бизнес-единицами, регламентировать и формализовать работу системы качества.

Однако реинжиниринг бизнес-процессов за счёт радикального обновления и быстрого результата, существенного сокращения непроизводительных издержек, перехода на качественно новый технологический уровень может привести к нестабильности процесса развития системы качества, концентрации ресурсов во времени и высокому уровню сопротивления со стороны персонала.

Кроме того, радикальные изменения во внешней среде в последнее время всё в большей степени выявляют ограниченность возможностей функционального подхода к управлению предприятием, реальные процессы которого не должны подстраиваться под имеющуюся структуру, созданную на основе функционального разделения. Иная ситуация возникает, когда предприятие рассматривается как совокупность различных потоков бизнес-процессов. Структура этих потоков постоянно меняется, поэтому она не является аналогом функциональной структуры.

Содержание основных и вспомогательных бизнес-процессов определяется содержанием проблем, решаемых предпринимательской организацией. В то же время непрерывное совершенствование бизнес-процессов на основе качества должно реализовываться в системе создания и обеспечения условий для постоянных улучшений, оперативности принятия решений. Поэтому сама организация превращается в систему принятия реше-

ний [4]. На рис. 2 показано существование трёх основных смысловых вариантов понятия организации.

Система управления качеством — это способ эффективного взаимодействия управляющих и исполнительных подразделений и лиц, участвующих в создании продукции [5]. Следовательно, качеством можно управлять, его можно измерять и совершенствовать, но только нужен способ, который позволит описать качество таким образом, чтобы не оставалось никакой возможности для субъективного мнения. Качество означает соответствие требованиям, которые установлены потребителем, а вот понимание данного соответствия есть задача управления качеством. Кроме того, управление — это процесс, в который вовлечены люди, системы, инструменты и способы поддержки. На процесс эффективного понимания качества влияют не только имеющиеся стандарты в организации, но и отношение людей к ним.

Согласно концепции TQM, отношения в организации между работниками, как и отношения потребителя и поставщика, только строятся, а не развиваются по процессным подходам. Увеличение контроля, формальных процедур, стандартов может привести к тому, что работники утратят навыки мастерства и творчества, будут относиться к качеству как к «причуде». В то же время, поведенческие аспекты на предприятии имеют не только рациональные, но и духовно-эмоциональные моменты. Они накладывают существенный отпечаток на корпоративные ресурсы — систему продуманных мотивов, побуждающих людей приумножать капитал предприятия.

Рассматривая предпринимательскую организацию как социум, в котором развитие системы качества зависит от организационного развития, мы решаем проблему налаживания эффективной взаимосвязи между управляющей и управляемой системой.

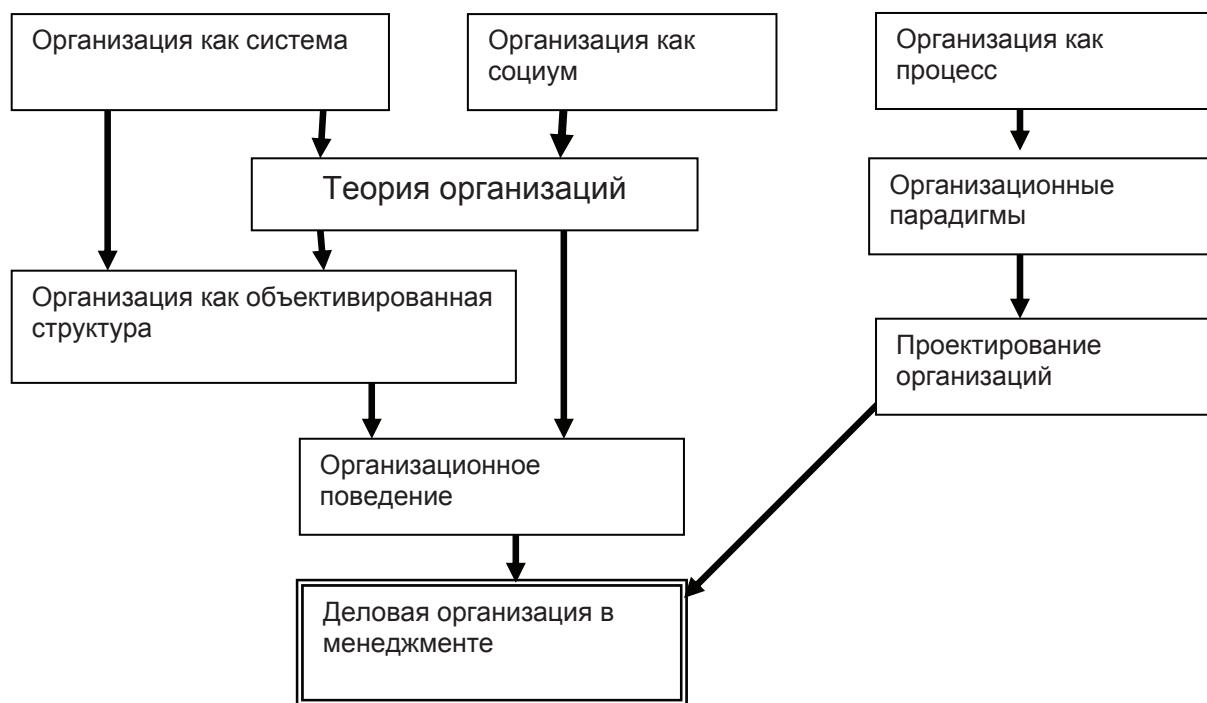


Рис. 2. Структурная схема деловой организации

В этой связи, наш подход заключается в необходимости рассмотрения руководства организационным обеспечением в системе управления качеством как способа выражения степени самоорганизованности в определении поступающей информации и способности к адекватной реакции. В свою очередь, многие авторы под системой управления качеством понимают средство восприятия всех чётко структурированных задач организации, которое нацелено на удовлетворение запросов потребителей и предприятий для достижения эффекта как в том, так и в другом случае.

Однако главной задачей системы управления качеством является создание средств поддержки в виде организационно-управленческих технологий для формирования самореализующегося поведения работников в организации и организации на рынке. Достижение лишь высокого качества продукции в данном случае уже не является единственным критерием эффективности работы системы качества. Длительность превосходства предприятия на рынке обеспечивается не столько конкурентоспособностью продукции, сколько способностью перерабатывать внешнюю информацию с целью эффективного использования всех ресурсов предприятия для создания модели устойчивого организационного развития.

Следовательно, предприятию, стремящемуся занять лидирующую позицию на рынке, следует рассматривать управление качеством как комплекс действий, методов и средств эффективной обработки информации для обеспечения эффективного функционирования организационной структуры, методик, процессов и ресурсов. Это является подтверждением того факта, что, чем выше уровень развития системы качества, тем стабильнее конкурентоспособность предприятия и его перспективы на рынке.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Репин В.В., Елиферов В.Г. Непрерывное совершенствование бизнес-процессов в Российских условиях. М.: Финэксперт, 2003. С. 13-20.
2. Лапидус В.А. TQM — три буквы, которые покоряют мир. М.: Инфо. 2002. С. 22-27.
3. Круглой М.Г., Сергеев С.К., Такташов В.С. Менеджмент систем качества. М.: Изд-во стандартов. 2004. С. 167.
4. Томпсон А.А., Стрикленд А. Д. Стратегический менеджмент: Концепции и ситуации. Учебник для вузов. М.: ИНФА-М. 2003. С. 412.
5. Гличев А.В. Основы управления качеством продукции. М: АМИ. 1998. С. 354.

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КАДРОВЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

В экономическую теорию понятие «человеческий капитал» пришло на смену традиционным представлениям о «труде» («рабочей силе») как товаре, который работник продает на рынке. При этом свое фундаментальное развитие *теория человеческого капитала* получила в начале 60-х гг. XX в., что было продиктовано требованием времени, а именно, процессами, которые принято называть научно-технической революцией. Принадлежащее Г. Беккеру определение «человеческого капитала» как совокупности врожденных способностей работника и приобретенных им знаний, навыков и мотивов, целесообразное использование которых способствует увеличению дохода на уровне индивида, предприятия и общества, стало уже хрестоматийным.

Инвестиции в человеческий капитал – это любое действие, направленное на повышение квалификации и способностей работников, а значит, и повышение производительности труда. Производительность труда наемного рабочего, и, следовательно, рыночная стоимость его труда определяются в основном тем, сколько человек, его семья и наниматель считают возможным инвестировать в образование и обучение, здравоохранение и размещение рабочих мест.

В этой связи, исследователи рассматривают, как правило, три основных вида инвестиций в человеческий капитал:

- расходы на образование, включая официальное образование (начальное, среднее, высшее) и обучение по месту работы (как непосредственно на рабочем месте, так и с отрывом от трудовой деятельности);
- расходы на здравоохранение в широком понимании, включая все расходы, воздействующие на длительность жизни, силу, выносливость работников;
- расходы на мобильность (миграцию).

Несмотря на существенную методологическую проработку теории человеческого капитала в западной экономической литературе, пристальное внимание российских ученых данная теория привлекла лишь сравнительно недавно (в начале 90-х годов XX в.). Последнее обстоятельство явилось следствием, прежде всего, наличия идеологических разногласий в посыпках и терминологии между официальной доктриной советской экономической науки и западным подходом.

В качестве основных категорий, описывающих участие человеческого фактора в общественном воспроизводстве, советская экономическая наука использовала такие дефиниции, как «рабочая сила», «трудовые ресурсы», «трудовой потенциал».

Вместе с тем, мнения советских экономистов по поводу содержания понятия «трудовые ресурсы» разделились. Одни рассматривали трудовые ресурсы как категорию количественного порядка, ограниченную возрастными рамками и зависящую от формы производства и уровня развития производительных сил, другие акцентировали внимание на социально-экономической составляющей категории «трудовые ресурсы», третьи отождествляли трудовые ресурсы с рабочей силой.

На сегодняшний день в отечественной экономической науке преобладает точка зрения, согласно которой трудовые ресурсы рассматриваются как часть населения страны трудоспособного возраста.

С трудовыми ресурсами тесно связано понятие «трудовой потенциал», определяемый как совокупность физических и интеллектуальных способностей и возможностей людей к эффективной экономической деятельности, возможное количество и качество труда, которым располагает общество.

С точки зрения ряда специалистов, трудовой потенциал человека включает следующие компоненты: здоровье; нравственность и умение работать в коллективе; творческие способности; активность; организованность; образованность; професионализм; ресурсы рабочего времени.

В настоящее время индустриально развитые страны планомерно переходят к шестому технологическому укладу, который характеризуется применением новейших поколений электронной техники, принципиальными изменениями технологических процессов, позволяющими, с одной стороны, синхронизировать деятельность множества хозяйственных структур, находящихся в различных регионах мира, с другой — увеличить их конкурентные преимущества. В тоже время, как подчеркивает М. Портер, достижение более сложных конкурентных преимуществ и ведение конкуренции в передовых сегментах и новых отраслях требуют людских ресурсов, обладающих все более высоким уровнем квалификации и способностей. Иными словами, современный уровень развития рыночных отношений, обусловленный процессами глобализации экономики, усилением конкуренции и повышением наукоемкости производства, требует все большего использования высококвалифицированного труда. Данное обстоятельство определяет необходимость пристального внимания руководства различных организаций к вопросам кадрового обеспечения своей деятельности и, прежде всего, к проблемам повышения кадрового потенциала организации.

На сегодняшний день в различных научных и учебно-методических источниках можно обнаружить следующие определения понятия «кадровый потенциал»:

— это совокупный трудовой потенциал, имеющийся на конкретном предприятии и характеризующийся предельной величиной возможного участия работников в трудовом процессе с учетом их психофизиологических особенностей, уровня профессиональных знаний и умений, накопленного опыта, внутренней и внешней мотивации;

— это часть трудового потенциала, включающая только ту его составляющую, к которой относятся работники, имеющие специальную подготовку и умеющие работать в инновационной экономике;

— это часть населения страны, обладающая физическими и умственными способностями, необходимыми для работы в определенной отрасли;

— это умения, навыки и познавательные способности работников, которые могут быть использованы для повышения эффективности производства предприятия, в целях получения дохода (прибыли) или достижения социального эффекта;

— это временно свободные (резервные) трудовые места, которые потенциально могут быть заняты специалистами в результате их развития и обучения;

— это нереализованные, скрытые возможности, невостребованные способности работников.

Кадры — это основной (штатный) состав квалифицированных работников предприятий, учреждений, общественных и иных организаций. Понятие «кадры» не тождественно понятию «персонал». К кадрам не относятся временные работники, совместители, нештатные сотрудники. Персоналом же принято считать всех работников организаций, объединенных по профессиональным или другим признакам в отдельные группы и выполняющих возложенные на них функциональные обязанности.

Различные виды потенциала, такие как экономический, военный, научный, финансовый, производственный и трудовой, представляют собой обобщенную собирающую характеристику ресурсов организации. Во всех случаях потенциал выступает в единстве сложной системы взаимосвязанных пространственных и временных характеристик, а также личностных и вещественных факторов производства, концентрируя в себе одновременно три уровня связей (отношений):

1. Отражает прошлое.

2. Характеризует настоящее, позволяет провести «границу» между фактическими (реализованными) и потенциальными (нереализованными) возможностями, выявить степень соответствия количества и качества ресурсов, имеющихся в наличии, реальным потребностям организации.

3. Ориентирует на будущее и служит основой дальнейшего полного использования всех резервов факторов производства.

На основе представленной характеристики категорий «кадры» и «потенциал» автор статьи приходит к следующим заключениям. Во-первых, кадровый потенциал — это, прежде всего, характеристика возможностей (способностей, силы) *организации*. Соответственно, научно правильным будет вести речь о кадровом потенциале предприятия, учреждения, отрасли, промышленности, межотраслевого комплекса и т.п. В свою очередь, противоречащими логике и сущностному смыслу будут рассуждения: о кадровом потенциале индивида или группы, о кадровом потенциале процесса или вида деятельности и т.д.

Во-вторых, поскольку кадровый потенциал отражает *возможности* организации по удовлетворению своих потребностей в квалифицированных работниках, то представляются крайне некорректными рассуждения: о «признаках кадрового потенциала», о «стадиях жизненного цикла кадрового потенциала» и т.п., а также предложения по введению в научный оборот дефиниций «долгосрочный кадровый потенциал», «текущий кадровый потенциал», «целевой накопительный кадровый потенциал» и т.п. Допустимы выражения «управление кадровым потенциалом», «планирование кадрового потенциала», хотя более корректно — «управление развитием кадрового потенциала» и т.п.

В-третьих, кадровый потенциал отражает *совокупные (реализованные и нереализованные) возможности* организации по обеспечению своей деятельности квалифицированными работниками.

В-четвертых, кадровый потенциал отражает возможности организации по удовлетворению *своих текущих и перспективных потребностей* в квалифицированных трудовых ресурсах.

Таким образом, вышеизложенный материал позволяет сформулировать следующее определение категории «кадровый потенциал» — это совокупные возможности организации по удовлетворению своих текущих и перспективных потребностей в трудовых ресурсах необходимого уровня профессионально-квалификационной подготовки.

ВЕСТНИК

*Московского государственного
областного университета*

Серия
«ЭКОНОМИКА»

№2 (28)

Подписано в печать: 30.10.06

Формат бумаги 60x86 /₈. Бумага офсетная. Гарнитура “NewtonC”.
Уч. – изд. л. 8. Усл.п.л. 7,25. Тираж 500 экз. Заказ № 246.

Издательство МГОУ
105005, г. Москва, Радио, д. 10-а,

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

Требования к оформлению статей

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

Файл должен содержать построчно:

на русском языке	НАЗВАНИЕ СТАТЬИ - прописными буквами Фамилия, имя, отчество (полностью) Полное наименование организации (в скобках - сокращённое), город (указывается если не следует из названия организации) Аннотация (1 абзац до 400 символов) под заголовком Аннотация
на английском языке	НАЗВАНИЕ СТАТЬИ - прописными буквами Имя, фамилия (полностью) Полное наименование организации, город Аннотация (1 абзац до 400 символов) под заголовком Abstract
на русском языке	Объем статьи – от 15000 до 40000 символов, включая пробелы Список использованной литературы под заголовком Литература

Формат страницы - А4, книжная ориентация. Шрифт Times New Roman, цвет шрифта чёрный, размер не менее 14 пунктов, межстрочный интервал – полуторный.

Форматирование текста:

– **запрещены** любые действия над текстом («красные строки», центрирование, отступы, переносы в словах и т.д.), **кроме** выделения слов полужирным, подчеркивания и использования маркированных и нумерованных (первого уровня) списков;

– **наличие рисунков, формул и таблиц** допускается только в тех случаях, если описать процесс в текстовой форме невозможно. В этом случае каждый объект не должен превышать указанные размеры страницы, а шрифт в нем не менее 12 пунктов. Возможно использование только вертикальных таблиц и рисунков. Запрещены рисунки, имеющие заливые цветом области, все объекты должны быть черно-белыми без оттенков. **Все формулы** должны быть созданы с использованием компонента Microsoft Equation или в виде чётких картинок

- **запрещено уплотнение интервалов;**
- **при нарушении требований** объекты удаляются из статьи.

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

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

В случае принятия статьи, условия публикации оговариваются с ответственным редактором.

Ответственный секретарь серии «Экономика» – Рябиченко Сергей Анатольевич.

Адрес редколлегии серии «Экономика» «Вестника МГОУ»: 105005, г. Москва, ул. Радио, д. 10а, кафедра менеджмента. Телефон (495) 261-31-49, моб. тел: 8-916-181-94-71. Электронный адрес: e-mail: riabina2001@mail.ru