

Вестник

***Московского государственного
областного университета***

**СЕРИЯ
«ЭКОНОМИКА»**

№ 4

**Москва
Издательство МГОУ
2006**

Вестник

*Московского государственного
областного университета*

**СЕРИЯ
«ЭКОНОМИКА»**

№ 4

**Москва
Издательство МГОУ
2006**

**Вестник
Московского государственного
областного университета**

Научный журнал основан в 1998 году

Редакционно-издательский совет:

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

Редакционная коллегия серии «Экономика»:

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

**Вестник МГОУ. Серия «Экономика». № 4. – 2006. – М.: Изд-во МГОУ.
– 144 с.**

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

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

ISBN

© МГОУ, 2006

© Издательство МГОУ, 2006

Раздел I

Социальные проблемы трансформации экономики России

Е.В. Юферева,
д.э.н., профессор

А.В. Никитов,
к.э.н., доцент

СОЦИАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ И ИХ РОЛЬ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ РОССИИ

Проведенный анализ современной экономики России свидетельствует об определенных позитивных тенденциях в ее развитии, наметившихся в ходе трудных рыночных реформ. С начала 2000 г. 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). Сказываются 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 [6, С. 9]. 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.

Вместе с тем понятна необходимость усиления конструктивной и продуктивной роли государства в ускорении и углублении реформ. При этом государство не должно напрямую вмешиваться в бизнес или заменять его своими чиновниками или административными структурами. Главная задача государства — это исполнение тех функций, которые бизнес не в состоянии взять на себя, а именно защита страны, обеспечение внутренней безопасности, социальное обеспечение граждан, поддержание образования, здравоохранения, науки, культуры, грамотная, стимули-

рующая экономическая и научная политика и т.д. Все, что непосредственно связано с производством, бизнес в основном возьмет на себя и сделает это лучше любого чиновника. Однако государство обязано помогать бизнесу, проверять его на честность и прозрачность, не мешать ему развивать экономику [1, С. 46].

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 [12, С. 388]. В то же время поражает заилие чиновников-бюрократов и криминалитета 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 чиновничьего 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 [5, С. 34].

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 действенным 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)» [3].

Государство – политическая организация, осуществляющая управление страной; общество – совокупность индивидов, организованная в группы, коллективы, объединения, партии; экономика (бизнес) – совокупность производительных сил и производственных отношений. Все три указанные сферы, хотя и являются самостоятельными, взаимосвязаны взаимными экономическими, социальными, культурными и другими интересами. Успехи социально-экономической политики государства во многом зависят от результативности их практического применения, от того как улучшается положение населения, как осуществляется борьба с бедностью, безработицей, как уменьшается социальное неравенство между обеспеченной группой населения и большинством, погрязающим в бедности. В конечном итоге возникает вотум доверия или недоверия к Правительству и проводимым реформам [16].

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 практического применения. 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 анархия. 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 [4] 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 принята 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 целом 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 появилось 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» [7, С. 37, 180].

Общим между физическим и социальным капиталом является способность к самовоспроизводству 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» [8, С. 78, 80].

Поэтому накопление социального капитала имеет гораздо большее значение для судеб 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.

Различают две формы социального капитала:

– структурный – сети, ассоциации, институты, а также правила и регламенты, которые регулируют их функционирование.

– когнитивный – отношения, нормы, поведение, разделяемые ценности, доверие.

Эти две формы относительно самостоятельны, так как могут существовать как относительно независимые друг от друга.

Социальный капитал формируется на микроуровне (домашние хозяйства, микрорайон, небольшой населенный пункт), мезоуровне (на уровне региона, где действуют различные ассоциации, возникает взаимодействие бизнес-структур и объединений) и макроуровне. Последний уровень исследован достаточно хорошо в рамках так называемого институционализма. Именно этот уровень институционализмом часто признается как ведущий фактор экономического роста стран. Важно то, что все эти уровни взаимодействуют друг с другом, рождая синергетический эффект. Другими словами, социальный капитал на разных уровнях взаимно дополняет друг друга, при этом не может привести к значимому эффекту в случае, если один из его уровней развит недостаточно.

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 комьюнити; 3) отношения между гражданским обществом и государством; 4) качество управляющих институтов [21].

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 [8, С 78, 80].

В таблице приведены некоторые аспекты содержания социального капитала, что дает определенное представление о его состоянии в России по сравнению с другими постсоциалистическими странами.

Таблица 1

Индекс институционального качества, 1997–1998 гг.*

	Гласность и подотчетность	Политическая стабильность	Эффективность государства	Действенность госрегулирования	Эффективность законов	Преодоление коррупции	Средний итоговый показатель
Венгрия	12,0	12,5	6,1	8,5	7,1	6,1	8,7
Польша	10,7	8,4	6,7	5,6	5,4	4,9	7,0
Чехия	12,0	8,1	5,9	5,7	5,4	3,8	6,8
Россия	-3,1	-6,9	-5,9	-3,0	-7,2	-6,2	-5,4

* Источник: World Economic Outlook. October 2000. – P. 136; МЭиМО, 2004, № 9. – С. 29.

По данным таблицы можно судить о положении социального капитала в нашей стране. Однако начиная с 2000 г. положение стало меняться, что связано с политической стабильностью, связанной с доверием большинства населения к Президенту страны.

Степень взаимодоверия зависит от многих факторов: здесь и исторические традиции, и культурные характеристики (в частности, культура бизнеса), и нормы морали, и нравственные ценности. Важную роль играет отношение к социальной справедливости, предполагающей прежде всего смягчение контрастов в распределении доходов. Сопоставление результатов социальных опросов с данными ООН о распределении доходов населения позволяет выявить закономерность: чем сильнее дифференциация в доходах, тем слабее взаимное доверие, и наоборот. Так, в Скандинавских странах, где соотношение доходов 20% богатейших граждан и 20% беднейших составляет 3.6–3.7, индекс взаимного доверия равен 56–61%. В Бразилии же, где указанное соотношение – 25.5, индекс доверия лишь 6.7% [17, С. 194–195; 19, С. 85].

Весь массив программ социально-экономического развития России можно условно подразделить на две части: «официальные» (подготовленные государственными органами) и «неофициальные», подготовленные инициативными группами ученых, политическими партиями и т.п. Вначале об официальных программах [3].

К официальным программам относятся годовые федеральные бюджеты страны; «Заявление об экономической политике страны» на тот или иной год, разработанные Правительством и ЦБ России.

К официальным экономическим программам можно с некоторой натяжкой отнести и ежегодное Послание Президента РФ, с которым он обращается к Федеральному собранию РФ, во всяком случае, его раздел о социально-экономическом развитии страны. Послание Президента имеет большое значение для выработки главных ориентиров.

Что касается среднесрочных программ, то за последнее время подготовлена Программа социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу (2003–2005 гг.), утвержденная распоряжением Правительства РФ от 15 августа 2003 г. № 1163-р. конце 2004 г. был обнародован проект Программы социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу (2005–2008 гг.) и Проект плана действий Правительства Российской Федерации по реализации Программы социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу (2005–2008 гг.) в 2005 г. Отметим следующие позитивные черты проекта программы:

– поставлена «...задача резкого повышения конкурентоспособности трех составляющих: Человека; Государственных институтов; Бизнеса»;

– в состав основных разделов введен раздел «Создание институтов, способствующих повышению темпов экономического развития», в котором представлены

три важнейших направления: развитие человеческого капитала и повышение качества жизни, повышение эффективности государственного управления и регулирования, создание и развитие рыночных институтов, обеспечивающих конкурентоспособность экономики;

– в рамках задач развития человеческого капитала и повышения качества жизни, помимо образования, здравоохранения, миграционной политики, сокращения масштабов бедности и развития социальной помощи, рынка труда и системы оплаты труда, пенсионного страхования, рынка доступного жилья, политики в сфере культуры и массовых коммуникаций, развития сферы туризма, рассмотрены также вопросы развития институтов гражданского общества.

Можно назвать и примеры долгосрочных программ. В 2000 г. Центром стратегических разработок под руководством Г. Грефа был разработан долгосрочный проект «Стратегия развития Российской Федерации до 2010 г.» [14, С. 21–33]. Другой официальный документ долгосрочной экономической политики – «Стратегия развития государства на период до 2010 г.», подготовленная рабочей группой Государственного совета РФ [13, С. 3–37].

Отдельные научные коллективы, политические партии и движения разрабатывают свои неофициальные экономические программы, которые являются альтернативными вариантами официальной экономической политики государства. Приведем примеры четырех программ, предложенных в разные годы российскими учеными: проект «Основные направления экономической политики государства» [9, С. 74–107]; проект Института проблем рынка РАН, разработанный под руководством академика Н.Я. Петракова [2]; сценарий подъема российской экономики в 1998–2005 гг., подготовленный учеными Института народнохозяйственного прогнозирования РАН под руководством академика В.В. Ивантера [15]; долгосрочная программа «Россия – 2015», подготовленная сотрудниками Института экономики РАН под руководством академика Л.И. Абалкина [11] и др.

В ходе обсуждения программ в публикациях специалистов критика программ обычно касается целей, задач и приоритетных направлений социально-экономического развития России.

Одобрив в целом Программы развития России, ученые ИЭ РАН высказали ряд замечаний, касающихся отдельных разделов, в том числе практическое отсутствие эффективных механизмов их практической реализации, регулирования и контроля за выполнением мероприятий программ, а также установления персональной ответственности за просчеты в политике. В частности, в федеральном бюджете не устанавливается механизм управления исполнением бюджета (в частности, механизм периодического контроля), основанный на мотивационных принципах (стимулы и штрафы).

Вместе с тем, следуя указаниям МВФ, Программа Грефа проводит монетаристскую концепцию сокращения участия государства в социальной сфере. В настоящее время Правительство руководствуется Программой стратегии развития до 2010 г., которая предполагает увеличение ВВП за 10 лет на 70% при среднегодовых темпах прироста 5%. Рост реальных доходов населения прогнозируется на уровне 80%.

Всю изложенную концепцию можно принять как перспективу развития российской экономики и общества, но в ближайшем будущем эти предложения, как бы эффективны они ни были, вряд ли могут быть осуществлены. Изложенные здесь и другие концепции, разработанные экономистами и социологами, несколько запоздали.

Громадные различия в условиях, уровне и образе жизни отдельных групп на-

селения, глубокая поляризация доходов привели к возникновению принципиально нового явления — социального разлома общества в России [10, С. 9].

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 [20, С. 237–238]. 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 будущее, 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 невозможно движение в социально-ориентированную систему хозяйства, сохранение России.

Литература

1. Андрианов В. Эволюция основных концепций регулирования экономики. // Общество и экономика, 2005, № 4.
2. Итоги и прогнозы развития рыночных отношений в России (разработка Института проблем рынка РАН) // Российский экономический журнал, 1994, № 2–3.
3. Клейнер Г., Петросян Д. Взаимодействие государства и общества при формировании экономической политики. // Экономика и общества, 2005, № 4.
4. Клейнер Г. Современная российская экономика как «экономика физических лиц» // Вопросы экономики, 1996, № 4.
5. Кудров В. Экономика трех Европ. // Общество и экономика, 2005, № 2.
6. НГ-политэкономия, 2000, № 8.
7. Портер М. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества. – М., 1993.
8. Потием Р. Процветающая комьюнити, социальный капитал и общественная жизнь. // МЭиМО, 1995, № 4.
9. Проект «Основные направления экономической политики государства» (авторы: С.Ю. Глазьев, Д.С. Львов, Ю.А. Петров, А.Ю. Воробьев, А.Д. Некипелов) // Россия – 2010, 1994, №3.
10. Римашевская Н. Экономическая стратификация населения России // Общество и экономика, 2002, № 12.
11. Россия – 2015: Оптимистический сценарий / Отв. ред. Л.И. Абалкин. – М.: ИЭ РАН, 1999.
12. Стратегический ответ России на вызовы нового века, М., 2004.
13. Стратегия развития государства на период до 2010 г. Доклад, подготовленный рабочей группой Государственного совета РФ под руководством В.И. Ишаева // Российский экономический журнал – 2001 – № 1.
14. Стратегия развития России до 2010 г. Краткое изложение долгосрочной программы Правительства РФ, разработанной Центром стратегических разработок // Экономические стратегии, 2000, сентябрь–октябрь.
15. Сценарий подъема российской экономики в 1998–2005 гг. - М.: ИНП РАН, 1998.
16. Ясин Е.Г. Мы принимаем хорошие законы и сводим их на нет бездарным исполнением // Экономические новости России и содружества. – 2005, № 18, сентябрь.
17. Human Development Report 2002. Wash., 2002.
18. Kaldor N. Alternative Theories of Distribution // Review of Economic Studies. 1956. V. 23.
19. OECD Economic Studies. 2001. № 33.
20. Ternborn G. Welfare State and Capitalist Markets. – «Acta Sociologica», 1987, № 3–4.
21. Wolcock M. Social Capital and Economic Development. // Theory and Society, 1998, № 2.

А. О. Адельфинский,
Д.Э.Н.,

Н. Н. Крайнов

МОДЕРНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ: НОВАЯ ПАРАДИГМА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

До конца 80-х гг. XX столетия в научной литературе и хозяйственной практике общепризнанным считалось положение о том, что среди множества факторов (природных, технических, организационных, исторических и др.), сочетания силы воздействия каждого из них и в их совокупности на развитие общественного производства наиболее мощный и определяющий – социально-экономический. Этот фактор определяется характером общественно-экономического строя, господствующей в обществе формой собственности на средства производства, то есть общественно-экономической формацией.

В современный период, когда разрушена мировая система социализма и страны ЦВЕ, Россия и Китай вступили в период модернизации социализма и формирования капиталистических производственных отношений, экономисты выдвинули новую «парадигму» экономической науки, в рамках которой теряет смысл вопрос о том, кому принадлежат средства производства, кто присваивает большую часть национального богатства общества, более того, отказываются от категорий — «капитализм» и «социализм». Иначе говоря, предлагается отказ от формационного подхода и переход к цивилизационному подходу к развитию мировой и страновой экономической системы. Дискуссии, которые развернулись с начала 90-х годов в ИМЭМО и ИЭ РАН, МГУ и других научных организациях, свидетельствуют, с одной стороны, о кризисе в экономической науке, а с другой стороны, об отказе от марксизма и замене его современным неокейнсианством, монетаризмом, институционализмом и другими экономическими теориями. Наше исследование показывает, что до сего времени в мировой экономической науке исследуются особенности современного капитализма, его формы и типы, многие видные экономисты Запада отдают должное экономической теории К.Маркса и ее значению для последующего развития экономической науки.

В данной статье поставлена цель проанализировать сложившиеся экономические системы, их типы, а также представить модернизацию капитализма, подходы к этой проблеме на разных этапах его развития.

Переходная экономика, которая сложилась в настоящее время в России и ряде других постсоциалистических государств, по своей природе есть особое состояние экономики, когда она функционирует в период перехода общества от одной исторической ступени к другой. Переходная экономика как бы характеризует промежуточное состояние общества, переломную эпоху, эпоху экономических, политических и социальных преобразований. Экономическая теория еще не сформировалась и находится в таком же переходном состоянии, как и экономика. Поэтому на вопросы о том, какая модель экономической системы близка национальным особенностям России, какие методы должны быть избраны для становления этой модели в более короткие сроки и с меньшими потерями, однозначного ответа в науке еще нет.

Современный мир характеризуется наличием самых разных экономических систем, которые, возникая в тот или иной исторический период, не оставались неизменными, а постоянно развивались. Понимание исторического процесса разви-

тия общества у экономистов, принадлежащих к различным экономическим школам, различно, что объясняется использованием различных критериев при характеристике этого процесса. В экономической науке до сего времени преобладают различные подходы: формационный, стадийный, цивилизационный. В отечественной науке появился еще системный, который широкого распространения не получил, а в Японии — SJNJC.

Формационный подход в качестве методологической основы макроэкономической системы выделяет господствующую форму собственности на средства производства.

В последние годы в отечественной литературе этот подход либо подвергается критике, либо полностью отвергается. В конце 80-х — начале 90-х гг. среди ученых нашей страны — экономистов, философов, историков — началась дискуссия о содержании и необходимости использования цивилизационного подхода при изучении проблем государственного развития общества и о месте и правомерности применения в этих целях формационной модели (которую начали пренебрежительно именовать «пятичленкой»). Хотя обсуждение проблем, связанных с выяснением сущности понятий «формация», «цивилизация», «способ производства», проводилось не впервые (дискуссии по этим вопросам имели место и в 20-х и 30-х гг.), но она приняла специфический характер.

В начале 1990 г. на ученом совете ИМЭМО были заслушаны и обсуждены доклады, посвященные новым подходам к анализу современной эпохи. Директор института чл.-корр. АН СССР В.А. Мартынов подчеркнул, что проблема выбора формационного или цивилизационного подхода к изучению современного мира (и сочетания этих подходов) приобрела сейчас особое значение.

Речь идет, по существу, о методологии анализа социально-экономических процессов. Вклад марксизма-ленинизма в анализ этих процессов, бесспорно, велик. Но необходимо признать, что многие положения диалектики, на которые опирались исследования в сфере общественных наук, нуждаются в серьезном пересмотре. Так, самостоятельного изучения заслуживает вопрос о том, насколько соответствует реалиям традиционная интерпретация закона единства и борьбы противоположностей, на которой строились фундаментальные концепции основного противоречия современной эпохи, концепции противоборства двух социально-экономических систем. Многообразие современного мира и сложный характер взаимодействия протекающих в нем процессов свидетельствуют, что необходимы и адекватные, многомерные методы его познания [1].

При всей важности общеметодологических позиций, отметил В.А. Мартынов, реалистичность исследований требует анализа конкретной ситуации. Только таким образом можно понять, как соотносятся между собой цивилизационный и формационный процессы на данном этапе развития цивилизации, когда на первый план выходят общечеловеческие проблемы.

Через год, в 1991 г. Институт мировой экономики и международных отношений сообщил на страницах своего журнала, что в проводимых им исследованиях делается «поворот в сторону анализа цивилизационных аспектов современного социально-экономического развития», что «длительное игнорирование цивилизационных аспектов развития человеческого общества нанесло огромный ущерб и нашей науке, и нашей социальной практике» [2].

Вместе с тем следует отметить, что в дискуссии 1990 г. многие из выступавших не согласились с прозвучавшим в докладах тезисом о том, что формационные

категории обнаружили свою полную несостоятельность при анализе закономерностей эволюции человеческого общества. По мнению д. и. н. Д.М. Проэктора, нужно бороться не с понятием «общественно-экономическая формация», а с искажениями и догматизацией формационного подхода, которые получили распространение в общественных науках в 30–50-е гг. Он напомнил, что проблема социально-экономической формации была поставлена еще до Маркса в трудах историков эпохи Возрождения [3].

Категорическое несогласие с положениями докладов выразил академик А.М. Румянцев. «Как можно противопоставлять формационную теорию Маркса цивилизационному подходу, когда в самой формационной теории заложены и цивилизационность и социальность». В центре формационной концепции стоит проблема человека прежде всего как социального субъекта, который является главным элементом и главным действующим лицом развития производительных сил, производственных отношений и исторического процесса в целом. Социальность и цивилизованность немислимы вне процесса смены формаций, ибо они всегда существуют в неразрывной связи с теми отношениями между людьми, которые определяются их местом в экономической, политической и культурной жизни общества. На капиталистической стадии развития общества возникает особая форма социальности и цивилизованности, обусловленная углублением процесса обобществления производства. Именно общественное производство, обеспечивая удовлетворение материальных и духовных потребностей человека, является той материальной основой, которая дает возможность рассматривать в диалектическом единстве и противоположности производительные силы и производственные отношения.

Обобществленное производство, заменяющее человеческую силу силами природы, а единичный труд кооперированным, связанным единой цепью по всему земному шару, — это качественно новое явление, новый момент в формационном процессе, это новая ступень цивилизованности в данной формации, новая ступень в развитии социальности. Источником, движущей силой этих процессов является человек, изменяющий характер своего труда и меняющийся при этом сам.

При таком подходе к анализу общественных явлений капитализм едва ли может быть признан истинно гуманным обществом, учитывая миллионы безработных, бездомных, глубокую социальную дифференциацию, острейшие проблемы третьего мира.

Участники дискуссии подчеркивали, что по Марксу способ производства представляет собой единство производительных сил и производственных отношений. Но понятие «производительные силы охватывает не просто совокупность неких вещественных элементов. Их главная составляющая — сам человек, уровень его культуры, образования. Оно включает также прикладные аспекты науки, различные формы организации и разделения труда. Иными словами, это сложная система, которая развивается по мере технического и культурного прогресса человечества. В свою очередь, за категорией «производственные отношения» скрывается самый сложный комплекс объективно складывающихся отношений производства, распределения, обмена и потребления. И все это в совокупности как самая сложная взаимодействующая и внутренне противоречивая система и есть тот самый способ производства, который обуславливает идеологию, политику и т.д.

Нельзя забывать также, что Маркс и Энгельс неоднократно подчеркивали: зависимость надстройки, идеологии, культуры от способа производства не является односторонней, и высмеивали примитивный экономический детерминизм, который еще при их жизни пытались выдавать за марксизм. Так называемый социокульт-

турный фактор отнюдь не выбрасывается из марксистского понимания формационного развития. Он является органической частью формационной концепции, хотя само по себе это никак не колеблет основополагающей мысли Маркса о том, что первичными во взаимодействии социокультурных, то есть надстроечных и производственных, базисных факторов являются все-таки последние. Подчеркивалось также, что нельзя упрощать и закономерности перехода от одной формации к другой. Революционная смена формаций — не подлежащая сомнению закономерность исторического развития, но это революция в философском, диалектическом смысле, предстающая как разрыв в постепенности, как переход от одного качественно-го состояния к другому. Ее нельзя сводить только к вульгарной идее о вооруженной борьбе как «повивальной бабке истории» — идее, вдалбливавшейся народу на протяжении десятилетий. Маркс и Энгельс четко различали революцию мирную и революцию насильственную. Опыт существования так называемого реального социализма подтверждает, что уважаемые вожди русской революции пошли как раз не по марксистскому пути. Именно потому что революция произошла в стране, не готовой для социализма, и возникли те полукрепостнические, полурабские отношения, которые мы наблюдаем. Это не опровержение, а подтверждение правильности марксистской теории.

Большинство же участников дискуссии придерживались другой позиции, они считали, что формация, формационный подход — достижения истории, это — прошлое, а настоящее четко обозначает цивилизацию, цивилизационный подход к развитию общества, экономики, человека. Следует отметить, что даже в докладе И.О. Осадчей «О цивилизационном подходе к анализу капитализма» [5] видна неопределенность в трактовке терминов.

И.Осадчая, на словах не отрицая правомерности применения формационного подхода, утверждала: те изменения системы, которые произошли в развитых капиталистических странах, «явно не вписываются в строгую пятичленную концепцию формационного развития», так как «критерии эволюции капиталистического общества меняется и им становится Человек». Капитализм после первой мировой войны «начал перерастать в новую «стадию своего развития. Он начал трансформироваться в смешанную экономику, объединяющую «частнокапиталистические отношения, основанные на рыночных связях, с макроэкономическим государственным регулированием хозяйственной жизни» [6].

Следует отметить, что отказываясь от формационного подхода, И.Осадчая и другие участники дискуссии при характеристике цивилизации используют категории формационного подхода. Наша позиция состоит в том, что формационный подход к членению общества на ряд исторических ступеней — одно из величайших достижений классиков марксизма.

К. Маркс выделял три большие формации: 1) первичную (архаичную), куда он относил первобытно-общинный и азиатский способы производства; 2) вторичную, основанную на частной собственности (рабство, крепостничество, капитализм); 3) коммунистическую — как «идеальный способ производства», историческая эпоха, включающая целый ряд способов производства, основным содержанием которой является уничтожение частной собственности [7]. В экономической науке в нашей стране общепринятым было деление истории развития общества на пять общественно-экономических формаций: первобытно-общинная, рабовладельческая, феодальная, капиталистическая и коммунистическая. Согласно представлениям К. Маркса, коммунизм состоит из двух фаз, низшей фазой которого является со-

циализм. В нашем представлении формационный подход, формация соответствует понятию «общественная система», включающая экономическую и социальную системы. Это прослеживается на основных чертах формационного подхода, к которым относятся:

- понимание развития общества как поступательного естественно-исторического движения от сравнительно низших ступеней к высшим;
- выделение в этом явлении экономического прогресса;
- выделение в отношениях, опосредующих этот процесс, как определяющих производственных отношений и форм соединения работника со средствами производства;
- выделение в качестве движущих сил общественного прогресса диалектики производительных сил и производственных отношений;
- акцент на переход от одной ступени к Другой представлялся в форме социально-политической революции, реализующей движущую роль классовой борьбы;
- завершающий итог — построение социализма, строя, следующего за капитализмом — первой фазы коммунистического общества.

Формационный подход сыграл важную роль в трактовке развития человеческого общества: он утвердил материалистическое толкование этого процесса, подчеркнул важную роль экономики в жизни общества и поставил во главу угла идею прогресса.

В экономической теории наиболее изученной формацией является капитализм. Она прошла длительный путь развития и менялась по мере роста производительных сил. То есть ее производственные отношения меняются и внутри данной формации, приспособлявая ее организационные формы к росту производительных сил. Например, на ранней стадии капитализма преобладала индивидуальная или партнерская (семейная), форма частной собственности. В дальнейшем оказалось, что рост размеров предприятий обгоняет рост индивидуальных капиталов, что требует их объединения для совместного владения крупными предприятиями. На этой основе развивалась акционерная форма собственности, которая преодолевает недостатки индивидуальной собственности, так как объединяет уже многих собственников. Недаром ее иногда называют коллективной частной собственностью. Заметим, что акционерные компании (корпорации) преобладают не всюду, а главным образом в промышленности, на транспорте, в банковском деле. Но в сельском хозяйстве и отчасти в розничной торговле индивидуальная (семейная) собственность по-прежнему очень распространена.

В последующем акционерная форма переросла свое первоначальное назначение объединять индивидуальные капиталы и стала преобладающей формой привлечения массовых сбережений населения к финансированию крупных компаний, объединяющих десятки, а иногда и сотни предприятий. Некоторые крупнейшие корпорации ныне насчитывают сотни тысяч акционеров. Например, крупнейшая автомобильная компания «Дженерал моторз» имеет больше акционеров, чем работников (и тех, и других примерно по миллиону). При этом контроль за ней, как и за большинством других корпораций, находится в руках небольшой группы крупных акционеров, банкиров и наемных управляющих, которые нередко совмещают роль менеджеров и владельцев больших пакетов акций компании. Иначе говоря, при весьма широком дроблении собственности между акционерами сохраняется частный контроль над корпорациями [8].

В первой половине XX века в рамках капитализма развилась и государственная собственность. Ее возникновение связано либо с передачей государству пред-

приятый, переставших приносить их владельцам достаточную прибыль, либо с необходимостью создания на государственные средства предприятий, а иногда и целых отраслей, что первоначально не под силу даже крупным частным акционерным обществам. В некоторых отраслях, которые, наоборот, весьма прибыльны в силу своего монопольного положения, возникла необходимость установления строгого государственного контроля в интересах массы других, преимущественно частных предприятий. В противном случае они вынуждены были бы покупать по завышенным ценам продукцию естественных монополий, находящихся под частным контролем, от чего страдала бы экономика в целом (см. об этом более подробно в главах 3 и 5). Во второй половине XX века особое развитие получили транснациональные корпорации, то есть частные компании, владеющие предприятиями в нескольких или многих странах. Таким образом, частная собственность значительно эволюционировала в последние два-три века, выйдя в конечном счете далеко за пределы национальных экономик. Все это — проявления растущей интеграции, или глобализации, мировой экономики.

В рамках капитализма постепенно преобразовались и собственно производственные отношения. С развитием рабочего движения, профсоюзов, трудового и социального законодательства значительно изменились конкретные взаимоотношения между наемными работниками и их нанимателями. Одна из причин — дальнейшее повышение производительности труда, которое позволило поддерживать высокий уровень прибавочной стоимости при существенном росте заработной платы, выплаты всевозможных пенсий, пособий.

Живучесть капитализма как формации объясняется этим постоянным приспособлением форм собственности и производственных отношений, которые, оставаясь прежними по сути, меняются по своим проявлениям: в значительной мере отличаясь, по крайней мере в промышленно развитых странах, от того стандарта, который существовал, например, в середине XIX века и даже в первой половине XX века.

Надо сказать, что марксистская теория формаций в ее первоначальном виде не учла способность капитализма к приспособлению, адаптации. Согласно этой теории, капитализм должен смениться социализмом, а затем коммунизмом. Считалось, что производительные силы уже к началу XX века переросли производственные отношения капитализма и не могут далее способствовать техническому прогрессу. Построение социализма в его специфической форме, существовавшей в СССР, в странах Восточной Европы и Китае, считалось началом перехода к этой новой, более высокой формации.

Марксисты видели в социализме более высокую форму экономической организации по ряду причин. Государственная собственность на подавляющую часть средств производства изымала прибавочный продукт из доходов класса частных собственников и позволяла использовать его в интересах всего населения. Тем самым ликвидировалась эксплуатация большинства собственников рабочей силы меньшинством частных собственников средств производства. Центральное планирование позволяло заранее определять макроэкономические пропорции, не оставляя их складыванию на волю стихийных сил, что должно было обеспечить более полное и более эффективное использование факторов производства — рабочей силы, средств производства, земли, природных богатств. Планирование позволяло также избегать систематических нарушений общеэкономического равновесия и связанных с этим периодических кризисов, ликвидировать безработицу, гарантировать на деле полную занятость. Оно же позволяло более равномерно распределять нацио-

нальный продукт и доход в интересах трудящихся классов. Все это обеспечивало более высокие темпы экономического роста [9].

Некоторые из этих преимуществ были действительно реализованы. Темпы роста экономики долгое время превосходили темпы роста большинства промышленно развитых стран Запада, по крайней мере до середины 70-х гг. Центральное планирование позволило в короткие сроки создать в странах социализма весьма развитую индустрию, сравнимую по многим параметрам с индустрией наиболее развитых стран с рыночной экономикой. Преимущества в социальной области были несомненны, а многие из них были заимствованы странами Запада и приспособлены к капиталистической системе. Вместе с тем функционирование социалистической системы в этой особой форме (безраздельное господство государственной собственности и государственного контроля) выявило ее существенные недостатки.

Сосредоточение руководства экономикой в руках государства создало развитую бюрократию, интересы которой далеко не всегда соответствовали потребностям большинства населения. Централизованное планирование успешно справлялось с координацией деятельности небольшого числа отраслей в первоначально не очень развитой экономике, но столкнулось с практической невозможностью определять конкретный спрос на десятки тысяч товаров и услуг в современном обществе. Фиксируемые государством цены позволяли избегать открытой инфляции, но они часто расходились с реальным соотношением спроса и предложения, что создавало периодические, а иногда хронические товарные дефициты. Высокая фактическая норма налогообложения прибыли предприятий лишала их руководителей и работников стимулов к совершенствованию производства, что сдерживало технический прогресс и замедляло общий экономический рост. Эти и другие недостатки привели экономику социалистических стран к относительному застою в 80-х гг., вызвали массовое недовольство правлением коммунистов и способствовали в конечном счете политической ликвидации советской власти. Недостатки режима умножались политической монополией Коммунистической партии и недемократическими методами правления [10].

Это вовсе не означает, что социализм был некоей исторической аномалией и отклонением от центральной траектории развития человечества. Для большинства этих стран социализм и центральное планирование послужили альтернативным способом быстрого преодоления экономической и культурной отсталости. При этом главной ошибкой государства было чрезмерное отклонение в сторону нерыночных методов руководства экономикой, недооценка роли частной собственности в развитии мелкого (особенно сельскохозяйственного) производства и торговли, а также роли акционерной собственности в развитии крупного производства в слабо монополизированных отраслях.

Эти недостатки постепенно и довольно успешно преодолеваются в Китае. В странах бывшего СССР и Восточной Европы переход к рынку был сопряжен с трансформационными кризисами, особенно глубокими в России и странах СНГ. Одна из причин этого кризиса — слишком резкий и внезапный переход центрально планируемой системы на нерегулируемые рыночные начала, что породило хаос в связях между предприятиями, сильную инфляцию, значительное падение производства и уровня жизни. На этот раз произошел явный перекося в обратную сторону, то есть к абсолютному преобладанию стихии и рыночных начал без достаточной для этого подготовки.

Между тем, если уж говорить о центральной траектории исторической эво-

люции экономических форм организации общества, то все развитие в XX веке свидетельствует о постепенном нарастании элементов распределительного и иного социализма в недрах преимущественно рыночной и капиталистической системы. Поэтому формационный подход остается и получает дальнейшее развитие в современный период и в западной, и в отечественной экономической науке, о чем будет сказано дальше.

Как было сказано, многие современные ученые-экономисты, философы, историки отдают предпочтение цивилизационному подходу [11].

Цивилизационный подход (от латинского слова *civils* — гражданский, общественный) заключается в том, что историческое движение общества рассматривается как развитие различных этапов (циклов) цивилизации. На основе циклического подхода осуществляются различного рода классификации, в том числе — эволюционный, естественный подход, не требующий революций и классовой борьбы. Следует заметить, что понятие, цивилизация, употребляется в различных значениях, применяются различные критерии, но чаще всего выделяются индустриальное, постиндустриальное и информационное общества. В определенном аспекте цивилизация и формация близки по своей сути, так как включают в себя материально-производственную основу, весь комплекс экономических, политических, правовых, культурных и др. отношений. В нашем понимании цивилизация — процесс экономического и социального прогресса, критериями которого выступают: а) основной критерий — человек, его свобода, возможности для саморазвития, самовыражения, то есть общечеловеческие ценности; б) за образец принята западная цивилизация, в рамках которой развивался и совершенствовался капитализм. По мнению Й. Шумпетера, все черты и достижения современной цивилизации прямо или косвенно являются продуктами капиталистического прогресса. Они должны быть включены в его балансый отчет, учтены в приговоре относительно его деяний — позитивных и негативных; в) концепция цивилизационного процесса основана на предположении возможности возникновения единой мировой цивилизации. Все высказанные предположения о развитии человеческого общества, экономической системы и ее трансформации сводятся к анализу капитализма и его различных форм и моделей. В конечном итоге весь анализ исходит от определения индустриального общества [12].

Таким образом, особенностью цивилизационного подхода к исследованию экономических систем является многомерность анализа, множественность критериев, их несводимость к узкоэкономическим измерениям [13].

Можно выделить несколько классификаций цивилизационных систем в рамках, не выходящих за пределы предмета экономической теории. В основе их различий — использование тех или иных критериев (более узко — тех или иных неэкономических факторов в их связи с экономикой) [14].

Первая классификация совпадает с классификацией по степени индустриального (индустриально-экономического) развития общества. Она получает вид: доиндустриальная (традиционная) цивилизация — индустриальная (экономическая) цивилизация — постиндустриальная (постэкономическая) цивилизация. Их характеристики приводились выше. Эти цивилизации можно трактовать как глобальные и исторически последовательные («вертикальные»).

Вторая классификация близка к первой в аспектах глобальности и историчности цивилизаций, делая при этом упор на взаимодействие социально-политических и экономических факторов. Так, выделяют традиционную (патриархальную, авторитарную) цивилизацию и либеральную (рыночную, демократическую) цивили-

лизации, обращая внимание и на возможность промежуточной цивилизации.

Третья классификация делает акцент на роли социокультурного фактора и связанной с ним достаточно устойчивой системы ценностных ориентаций различных обществ (народов, наций, религиозных и других общностей). Цивилизации подобного рода можно трактовать как локальные, поскольку они ограничены пространственно (например, западноевропейская, исламская, конфуцианского культурного региона и т.п.), и как «горизонтальные», поскольку они сравнительно устойчивы, обладают большой степенью консерватизма, находясь в состоянии сосуществования (несмотря на их интенсивное взаимодействие и взаимопроникновение) и в этом смысле не располагаются строго по исторической («вертикальной») оси общественного развития. Важнейший аспект данной классификации — влияние социокультурной среды на действие универсальных экономических процессов, на развитие тех или иных хозяйственных форм, того или иного типа экономического поведения.

Среди более конкретных выражений указанного влияния — различное соотношение индивидуальных и коллективных (корпоративных) форм, разное отношение к роли и функциям государства, различная степень рационально-экономических и иррациональных (духовных) стимулов, различное понимание социальной справедливости и т.п. Все это должно находить свое отражение в экономических системах, ограничивая или корректируя действие общих экономических закономерностей. На этой основе могут возникать «национальные системы политической экономии» (термин исторической школы).

Четвертая классификация противостоит предыдущей и вбирает в себя некоторые характеристики двух первых классификаций, обогащая их акцентом на «общечеловеческих ценностях». Считается, что общественное развитие идет в направлении формирования «единой мировой цивилизации» с господством общечеловеческих ценностей при нивелировании различий, существующих в разных странах и регионах. Однако спорен вопрос о самом содержании общечеловеческих ценностей. Что они представляют собой: ценности западной цивилизации как наиболее «продвинутой», нечто собирательное из лучших черт каждой локальной цивилизации или единство многообразного? Кроме того, опасно искусственное подстегивание исторического процесса и нивелирование исторически сложившейся и достаточно устойчивой специфики локальных цивилизаций, что, как показывает история, чревато серьезными общественными катаклизмами.

Цивилизационный подход к типологизации систем, несмотря на имеющиеся различия в его понимании, имеет ряд преимуществ по сравнению с формационным и другими подходами и способами классификации: многомерность анализа, многослойность и постепенность исторического процесса, отход от классовых конфронтационных оценок, большее человеческое измерение общественного развития и т.п.

Вместе с тем необходимо иметь в виду опасности, существующие для экономической теории в условиях чрезмерного акцента на цивилизационном подходе. Они состоят в возможности размывания самого предмета экономической теории, потери ее экономического содержания.

С нашей точки зрения, «цивилизация» и «формация» характеризуют развитое общество с различных сторон и в разных системах координат, а поэтому можно говорить о том, что смена формаций — путь развития человеческой цивилизации. Путь к истине лежит не в выборе одной из них, а в применении той, которая представляется наиболее продуктивной и подходящей для цели исследования. В данной

работе наш выбор — цивилизационный подход, цивилизация, базирующиеся на формационных признаках.

Необходимость нового методологического подхода к анализу эволюционных (а нередко и революционных) изменений, которые претерпевают экономические системы в различных странах, стала проявлять себя особенно четко к середине семидесятых годов. Эволюция, происходящая в развитых государствах мира, трансформация капитализма, не вписывается в строго регламентированную формационную парадигму. Вопросы, которые поднимаются и дискутируются в настоящее время в нашей стране: куда мы идем; какое общество будет в результате реформирования российской экономики; вернемся ли к усовершенствованной модели социализма или к какой-то универсальной модели, обеспечивающей оптимальный режим хозяйствования на определенном уровне знаний, квалификации рабочей силы, техники, информации и т.п. Большая часть ученых — экономистов, философов, историков склоняются к так называемому цивилизационному подходу к анализу экономических систем.

Из всего рассмотренного можно сделать целый ряд выводов и, прежде всего о том, что с каких бы позиций ни рассматривались проблемы трансформации, они касаются капитализма, следовательно, формационное деление общества, предложенное К. Марксом, присутствует во всех современных теориях. Другой вывод опыта трансформации социалистической экономики в таких масштабах, которые происходят в настоящее время, в мировой практике еще не было. Можно говорить о трансформации социализма в рамках одной страны, относя к ней те перемены, которые происходили в материальной базе, в производственных отношениях в нашей стране.

Происходящая в настоящее время трансформация социализма охватила не только экономику, но и всю общественную систему, происходит при развале СЭВ, СССР, всей производственной структуры. Этим объясняется длительность переходного периода, неопределенность движения — к какому обществу направляется развитие, какой тип экономической системы будет сформирован в конце этого периода.

Таким образом, все существующие теоретические концепции, касающиеся преобразований капитализма или социализма, содержат в себе формационно-цивилизационный подход к развитию экономической системы.

Литература

1. Новые подходы к анализу современной эпохи.//МЭиМО, 1990. — С. 79.
2. МЭиМО. 1991. № 5.
3. МЭиМО. 1990, № 9. С. 82.
4. МЭиМО. 1990, № 9. С. 82.
5. МЭиМО, 1991, № 3. С. 67.
6. Осадчая И. О цивилизационном подходе к анализу капитализма.//МЭиМО. — 1991. — С. 67.
7. Маркс К., Энгельс Ф. Собр. соч. Т. 19. — С. 419. Этот подход был сформулирован К.Марксом в письме к В. Засукич.
8. Меньшиков С. Новая экономика. — М., 1999. — С. 16–17.
9. Предприятие и формация.//Под ред. Проф. Д.Д. Москвина. — М., 1999. С. 31.
10. Подробный анализ сравнительных преимуществ и недостатков «коммунистического социализма» и главных причин его разложения и упадка см. в книге Меньшиков С. Экономика России: практические и теоретические проблемы перехода к рынку. — М., Международные отношения, 1996.
11. Энтов Р. Что может дать цивилизационный подход?//МЭиМО, 1991, № 5; Колодко Гж. В. От шока к терапии. — М., 2000, Гл. 3.
12. Шумпетер Й. Капитализм, социализм и демократия. — М., 1986. — С. 68.
13. Яковец Ю.В. История цивилизаций. — М., 1997. — С. 32.
14. Ольсевич Ю. Хозяйственная трансформация и трансформация теорий.//Вопросы экономики, 1998, № 5. С. 15,27.

ВОЗРАСТАНИЕ ПОТРЕБНОСТИ В КВАЛИФИЦИРОВАННОМ ТРУДЕ КАК ВАЖНЕЙШИЙ ЭЛЕМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Для обеспечения устойчивых темпов экономического роста средствами экономической политики, необходимо оценить состояние факторов производства и тенденции их развития. Одним из них и одновременно важнейшим экономическим ресурсом являются люди и их способность производить товары и услуги. Каковы же современные тенденции развития трудовых ресурсов? Проанализируем качественную сторону этого процесса.

В наиболее развитых странах запада сложилась постиндустриальная система хозяйства. Ее фундаментальная основа – качественно новый тип технологического и хозяйственного уклада, в котором роль главного производительного ресурса играют информация и знания. Формируется новый сектор экономики, доминирующий в жизни современного общества. В западной литературе используются два термина: «knowledge economy», то есть экономика, основанная на знаниях, или, не так точно, но более емко, «экономика знаний», и «information economy», то есть экономика, основанная на информации, или «информационная экономика». В.Л. Иноземцев утверждает, что современная хозяйственная система представляет собой экономику знаний, а не информационную экономику, подчеркивая тем самым, что важнейшим производственным ресурсом общества становится не столько информация как относительно объективная сущность, или набор данных о тех или иных производственных или технологических процессах, сколько знания, то есть информация, усвоенная человеком и не существующая вне его сознания [1].

Сегодня эффективность экономики, включая прогресс материального производства, зависит в большей мере от эволюции составляющих общество людей, чем от закономерностей собственно экономического развития, а совершенствование качеств личности становится элементом содержания хозяйственного прогресса и фактором экономического роста. Этот подход противоречит традициям экономических теорий, сформировавшихся как наука о закономерностях производства материальных и нематериальных благ, а не личности [2].

В послевоенные десятилетия в развитых странах, особенно в США, получила распространение философия техноцентризма. В ней ставка делалась на новую технологию, а рабочая сила рассматривалась только как элемент издержек производства, к тому же неопределенный и нестабильный. На практике это выжалось в ориентации на обновление оборудования и продукции при сохранении традиционной организации труда, в стремлении использовать новую технологию для усиления контроля над рабочей силой, а зачастую ее сокращения в полностью автоматизированных производствах.

В 80-е годы XX века с вступлением НТР в новый этап происходили постоянные изменения в производстве, связанные с внедрением компьютерной техники, информационных технологий и гибкой автоматизации, что противоречило сложившейся практике организации производства и разделения труда. Потребовался пересмотр всей системы подготовки рабочей силы, а изменение шкалы человеческих ценностей диктовало необходимость нового механизма трудовой мотивации и системы трудовых отношений. Получила признание тесная взаимосвязь технологичес-

ких, социальных и экономических аспектов производства. Сформировалась новая модель развития и использования человеческих ресурсов. В ее основе лежит ориентация на высококвалифицированную рабочую силу, интегрированную в систему производства; непрерывность процесса обогащения знаний и повышения квалификации; гибкость рабочей силы и организации труда; «экономика участия», делегирование ответственности сверху вниз, партнерские отношения между участниками производства.

Отличительным признаком современного этапа НТР служит непрерывность инновационного процесса, комплексность нововведений, охватывающих основные элементы производительных сил. Технологические новации делают необходимыми перемены в организации управления, системе образования и подготовки рабочей силы, другие институциональные и социальные преобразования.

В постиндустриальной экономике решающей предпосылкой конкурентоспособности и экономического роста является высококвалифицированная, постоянно обучаемая, ответственная рабочая сила, заинтересованная в результатах производства, обеспеченная устойчивой занятостью. Новая модель развития и использования человеческих ресурсов определилась как антропоцентристская система производства [3].

Преобразуется тейлористская система организации труда: происходит отказ от узкой специализации, ее границы становятся менее жесткими, расширяются функции рабочих и сокращаются градации в классификации рабочих мест. Все это позволяет повышать гибкость использования рабочей силы за счет ротации рабочих мест, осуществления самими производственными рабочими простейших операций по ремонту и наладке оборудования, многосторонней профессиональной подготовке рабочих. Так, в станкостроительных корпорациях США многие (62,5%) компании стали применять менее жесткую классификацию рабочих мест, так как производственные рабочие, в особенности операторы, выполняют более широкий круг задач, принимая самостоятельные решения на цеховом уровне. В половине компаний, применяющих программируемую автоматизацию, рабочие-операторы «обычно участвовали» в испытании и корректировке программ (в 31% компаний – «иногда») [4]. В ФРГ обследование ряда предприятий, применявших компьютерную автоматизацию, показало, что половина из них сократила разделение труда, 48% применяли более гибкие способы использования персонала, 52% изменили формы оплаты труда рабочих и служащих [5].

Новые принципы организации труда находят наиболее полное выражение в создании автономных, самоуправляющихся бригад. Их члены (от 3 до 30 человек) сами планируют производство, заказывают оборудование и материалы, контролируют качество продукции, участвуют в решении вопросов найма и увольнения, что позволяет повысить производительность труда. Бригадная форма организации труда широко распространена в автомобильной промышленности Японии. Этой форме организации труда принадлежит будущее.

Объективные потребности инновационного развития вызвали к жизни новую концепцию подготовки кадров в промышленно-развитых странах. В ее основе – становление и развитие творческой личности как главного ресурса экономики. Расходы на подготовку кадров внутри фирмы рассматриваются администрацией не как издержки, а как долгосрочные инвестиции, необходимые для процветания фирмы. Учебный процесс не ограничивается передачей учащимся необходимой суммы знаний и навыков по определенной профессии, а направлен на развитие у них способности и желания осваивать новые отрасли знаний, овладевать новыми специальностями.

Растет внимание к обучению рабочих массовых профессий. Большая часть обследованных фирм (87,5%) выдвигают на первое место такие качества, как усиление ответственности оператора за бесперебойную работу автоматических систем, понимание им общей технологии производства и своего места в интегрированной производственной системе. Многие фирмы (62,7%) указали на приоритетную важность таких качеств, как аналитическое мышление оператора, его умение быстро осуществлять математические расчеты и принимать решения [6]. Соответственно меняется в рамках внутрифирменного обучения и содержание разработанных для операторов учебных программ. Акцент делается на следующих направлениях: контроль качества, техника безопасности, умение работать с компьютером, общая техническая культура, знание основ высшей математики и статистики, умение работать в составе единой команды, выполняющей общую задачу, организационные навыки по распределению функций внутри бригады.

Внутрифирменные программы подготовки и повышения квалификации кадров требуют больших затрат и остро ставят вопрос об их эффективности. Считается, что инвестиции в подготовку кадров носят долгосрочный характер, их отдача распространяется на все то время, пока работник трудится в данной фирме. Однако обследование американских предприятий показало, что срок окупаемости затрат достаточно короток и составляет иногда всего два – четыре года [7].

Сегодня признано, что накопление человеческого капитала – это важнейший элемент экономического роста [8]. Как свидетельствует история наиболее успешных корпораций, развитие личностных качеств человека может быть по своей сути более «инвестиционным», чем наращивание производственного аппарата. В этих новых условиях снижение инвестиций в их традиционном понимании не является препятствием устойчивому и поступательному хозяйственному развитию. Но это не означает, что снижение инвестиционной активности может стать условием экономического роста. По мнению В.Л. Иноземцева, в постиндустриальном обществе экономический рост и инвестиционная активность становятся независимыми и взаимно нейтральными [9].

Новая модель использования человеческих ресурсов эффективна лишь тогда, когда опирается на гибкий механизм трудовой мотивации, учет изменений характера ценностной ориентации рабочих и служащих, включает в себя материальные и моральные стимулы, индивидуальные и коллективные формы.

Важная составляющая новой концепции – задача самореализации личности. А. Маслоу, рассматривая иерархию потребностей, выделяет потребности в самодовольствии и самореализации личности в качестве высших [10]. С учетом удовлетворения этих потребностей разработана система подготовки и переподготовки кадров ведущих в научно-техническом отношении фирм. Так, в японской системе персонального менеджмента выделяют основные аспекты подготовки кадров: 1) управленческий – приобретение работниками знаний и навыков, необходимых для успешного функционирования производства и процветания фирмы; 2) личностный – самоутверждение и самореализация работника в результате профессионального и карьерного роста; 3) социальный – социализация личности и увеличение ее вклада в развитие общества.

Сердцевиной организации производственного процесса и развития творческого потенциала персонала японских фирм становится система «управления знаниями» (knowledge management). Этот термин означает превращение фирмы в самообучающуюся систему, использующую свои предприятия в качестве лабораторий

передового опыта и втягивающую в процесс поисков и открытий весь коллектив.

Действенность такой политики проявляется в деятельности крупных японских компаний с их системой пожизненного найма, когда японские работники согласны работать за меньшую плату, чем могли бы требовать при существующем в стране уровне производительности труда, что делает японские товары более конкурентоспособными на мировом рынке [11].

Антропоцентристская система включает в себя механизмы амортизации социальных конфликтов, налаживания конструктивного диалога и сотрудничества рабочих и администрации, предоставления необходимой для этого информации.

В 70-е и 80-е годы XX века политические (обострение социальных проблем, недовольство рабочих возросшими темпами производства и последствиями его рационализации), так и экономические процессы (распространение компьютерной технологии, рост уровня социальных требований трудящихся, обострение конкуренции, глобализация производства) потребовали проведения масштабных реформ, направленных на расширение прав трудящихся на рабочем месте. Произошло сокращение разрыва между уровнем политической и экономической демократии, увеличение вовлеченности рабочих в дела предприятий. Консервативный поворот начала 80-х годов XX века не приостановил эти реформы, но в большей мере увязал их с повышением эффективности производства. Расширилось участие трудящихся как в результатах деятельности предприятий или компаний, так и в собственности и управлении.

Участие в прибылях уже давно используется в предпринимательской практике для повышения заинтересованности рабочих в экономических успехах предприятия и поддержания социального мира.

Более устойчивую заинтересованность в деятельности компаний, особенно в обновлении производства, укреплении его финансовой базы, дает участие в собственности. Оно реализуется в основном путем предоставления рабочим и служащим акций тех предприятий, в которых они заняты. В 70-е и 80-е годы XX века в ряде стран (США, Великобритания, Германия, Франция) этот процесс получил мощную государственную поддержку в форме налоговых скидок, льготных кредитов и т.п. Распространению рабочих акций способствовала реприватизация некоторых отраслей экономики.

В США большинство ее крупных компаний осуществляет программы распространения акций среди своего персонала [12]. Предоставляя акции рабочим, компании стремятся не только сблизить интересы персонала и предпринимателей, но и мобилизовать личные сбережения рабочих для инвестирования в производство. Немало компаний полностью находятся в собственности персонала.

Особенность нынешнего этапа эволюции систем участия — их прагматизм и тенденция к совмещению различных форм, что обычно дает умноженный экономический эффект, особенно если оно базируется на использовании современной технологии и передовых форм организации труда. Весьма результативным оказывается, в частности, сочетание участия в собственности с участием в принятии решений. Обычно первое способствует укреплению чувства общности интересов рабочих и компании и улучшению трудовых отношений, а второе — повышению активности в деле рационализации производства. Так, обследование 95 американских компаний показало, что предоставление рабочим «своих» акций в сочетании с их участием в управлении часто ведет к росту производительности труда и качества продукции, а также к увеличению прибыли и созданию новых рабочих мест. Те компании, которые

помимо этого привлекали рабочих в той или иной форме к участию в управлении, росли в три-четыре раза быстрее, чем компании, практиковавшие только участие рабочих в капитале [13].

С 90-х годов XX века основным источником хозяйственного развития постиндустриальных стран становится реинвестируемый интеллектуальный капитал, аккумулируемый промышленными и сервисными компаниями, самовозрастание которого не сокращает личного потребления граждан, а фактически предполагает его. И наоборот, статистика развивающихся стран свидетельствует: на старте XXI века индустриальная хозяйственная модель не имеет никаких источников финансирования собственного развития, кроме сокращения текущего потребления, и, следовательно, уменьшения возможностей аккумуляции интеллектуального капитала. Поэтому, по мнению Иноземцева, с каждым годом развитие постиндустриального мира будет становиться все более динамичным, а индустриального – все более скованным.

Человечество не только получает неисчерпаемый ресурс для развития производства в виде информации. Она пронизывает все основные виды потребления, связанные с развитием личности, средствами возобновления и наращивания этого ресурса. В этом видится залог бесконечного прогресса постиндустриального общества, бурный хозяйственный рост которого способен продолжаться десятилетиями в условиях не только низкой, но и отрицательной нормы накопления в ее традиционном понимании [14].

С переходом на постиндустриальную стадию объективно изменяется потребность в качестве, содержании труда. Это относится и к потребности работника, и к потребностям общества. В антропоцентрической модели производства проявляется одна из примечательных черт перехода на более высокую ступень цивилизации, в которой человек становится не средством, а целью общественного развития. Изменяется весь спектр потребностей, удовлетворяемых качественно новым трудом. Меняется их иерархия. Материальное теперь не самое главное. Важнее потребность в самореализации, в том числе через труд. Все это необходимо учитывать при выработке государственной экономической и социальной политики.

Литература

1. Иноземцев В.Л. Парадоксы постиндустриальной экономики (инвестиции, производительность и хозяйственный рост в 90-е годы). // *Мировая экономика и международные отношения*. – 2000. – № 3. – С. 3; см. также: Иноземцев В.Л. Постиндустриализм по обе стороны Атлантики: сходство и различия // *Социально-экономические модели в современном мире и путь России*. – М.: Экономика, 2005. – С. 3–50;
2. Иноземцев В.Л. Парадоксы постиндустриальной экономики (инвестиции, производительность и хозяйственный рост в 90-е годы). // *Мировая экономика и международные отношения*. – 2000. – № 3. – С. 5;
3. См.: Гаузнер Н.Д., Иванов Н.П. Инновационная экономика и человеческие ресурсы. // *Мировая экономика и международные отношения*. – 1994. – № 3.
4. R.Gordon, J.Krieger. Technological Change, Production Organization and Skill Formation in the US Machine Tool, Semiconductor and Auto Industries. A Report Prepared for the Office of Work-Based Learning. US Department of Labor, August 1992, pp. 38, 39;
5. E.Kohe, U.Esser, A.Kemmer. Zwischen Anspruch und Wirklichkeit. Köln, 1989. S. 13;
6. Гаузнер Н.Д., Иванов Н.П. Указ. Соч., с. 24;
7. Гаузнер Н.Д., Иванов Н.П. Указ. Соч., с. 25;
8. Crafts N., Toniolo G. Reflections on the Country Studies (Craft N. Toniolo G. (Eds.) *Economic Growth in Europe Since 1945*. Cambridge. 1996, p. 580;
9. Иноземцев В.Л. Парадоксы постиндустриальной экономики (инвестиции, производительность и хозяйственный рост в 90-е годы). // *Мировая экономика и международные отношения*. – 2000.

- № 3. – С. 6–7;
10. A.Maslow. A Theory of Human Motivation. Future of Work. Eaglewood Cliffs, 1973;
11. См.: Волгин Н.А., Волгина О.Н. Оплата труда: японский опыт и российская практика. – М.: Издательский дом Дашков и К, 2006;
12. Employes' Stock Ownership Plan – ESOP;
13. M.D.Handock (ed.). Managing Modern Capitalism. New York, 1991, P. 323;
14. Иноземцев В.Л. Парадоксы постиндустриальной экономики (инвестиции, производительность и хозяйственный рост в 90-е годы). // Мировая экономика и международные отношения. – 2000. – № 3. – С. 8, 11.

ГОСУДАРСТВО В ПРОЦЕССЕ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Важнейшей стратегической и научной задачей переходного этапа являлся вопрос о значении и роли государства. Исторически ситуация сложилась так, что в основу теоретической концепции трансформации в большинстве стран была положена неоклассическая теория, которая в настоящее время является ведущей в мировой экономической теории. Не случайно, поэтому ее называли «мейнстримом». Основные положения данной концепции отражают линию развития экономической теории, которая была разработана экономистами англо-американского региона.

Одним из краеугольных камней данного направления мировой экономической теории является установка на максимальное ослабление роли государства в экономике. В концепциях, разрабатываемых в странах континентальной Европы (например, в теориях социальной рыночной экономики, в концепции экономического порядка) значимость государственного начала неизмеримо выше. Роль правительственных мер весьма заметна и в работах американских институционалистов, которые выступают альтернативной школой по отношению к неоклассике.

Моделирование стратегии перехода к рынку в большинстве бывших социалистических стран стало проводиться в русле неоклассики. Это было вызвано тем, что лидирующие группы, пришедшие к власти, представляли изначально тех специалистов, которые получили экономическое образование (или сумму определенных знаний) в университетах США и Англии. Сказывалось также и то, что «строгий надзор» над процессом реформ велся со стороны МВФ и МБРР, где ведущие позиции были представлены такой страной, как США, традиционно негативно относящаяся к роли государства в экономике.

Все это обусловило то обстоятельство, что в первые годы реформ в теоретических подходах и практике стран трансформируемой экономики считалось, что: государственное – вмешательство вредит эффективному размещению ресурсов; государственная собственность неэффективна, надо ее приватизировать быстрее; изменение общего уровня цен происходит только в следствия сдвигов в объеме денежной массы.

Представляется, что возникновение такой жесткой «контргосударственной», либеральной точки зрения связано с рядом обстоятельств. К ним прежде всего можно отнести теоретическую неподготовленность общественности, научных кругов к рыночным реформам. Другой причиной было «активное навязывание руководству страны стандартных подходов к реформированию экономики со стороны влиятельных правительственных кругов Запада и Международного валютного фонда» [1]. Кроме того, можно сказать, что идеологию радикального либерализма поддерживали из-за реакции по отношению к прежней системе плановой экономики, к системе централизованного управления государством, с которой у многих связывалось все «плохое» в прежней жизни. Как показывают события последнего времени, радикальный подход в реформировании (выбранный также некоторыми другими странами), в России подвергается резкой критике. «Сейчас происходит давно назревший отход от догматизма и остро ощущается необходимость новой стратегии государственного управления, основанной на концепции активного участия не только государства-

регулятора, но и государства-собственника в рыночных процессах» [2].

Это мнение поддерживается другой группой ученых, считающих, что «главные составляющие экономических преобразований – либерализация цен, приватизация, жесткая денежно-кредитная политика и открытие экономики для мирового рынка – не привели к финансовой стабилизации и не сформировали условия для оживления производства и инвестиционных вложений... Хозяйственная жизнь опровергает многочисленные пожелания монетаристского толка» [3]. Оценка экспертов Института международных экономических и политических исследований (ИМЭПИ) РАН такова: «Разочаровывающие итоги системной трансформации в России преимущественно рукотворны, т.е., прежде всего, обусловлены попытками исполнительной власти реализовать именно эту стратегию (стратегию реформ, основанной на неолиберальной философии)» [4]. Президент Академии экономических наук и предпринимательской деятельности, профессор В. Кириченко пишет, что «сегодня только самый ленивый не подчеркивает, что результаты «радикальной экономической реформы сделали вполне реальной угрозу необратимой дезиндустриализации России» [5]. И с уверенностью утверждает, что «окончательно установлена неадекватность либерально-монетаристской модели российским условиям» [6].

Представляется, что эта позиция верна. При этом можно отметить, что не стоит обвинять во всем либеральную политику, стратегию «шоковой терапии», хотя существует ее альтернатива, отрицательная цена последней может быть значительно более низкой, если выбрали бы ее. Все имеет свои плюсы и минусы. Однако имеет смысл взглянуть на ситуацию и с другой стороны. Говорить только о минусах выбранного варианта, подразумевая плюсы невыбранного – явно нерационально. Вспомним, например, события 90-х годов. Это была обстановка, связанная не только с экономической, но и политической, а также душевной растерянностью населения. Выбор «шоковой терапии», а не градуализма, объясняется существовавшими тогда событиями в обществе и его дисфункциями. Тогда было, по сути, бессмысленно выбрать иную экономическую политику, чем политика подавления инфляции. При этом, о возникающих ошибках в экономической политике дискутировать можно много и долго.

Но обстоятельства, как известно, быстро меняются. Как сказал чешский экономист В. Клаус, «каждый год обогащает нас новыми знаниями и опытом» [7]. Широкая критика либеральной политики свидетельствует, о том, что произошла перемена хозяйственной ситуации и пора изменить ориентацию экономической политики. Смысл этой ориентации заключается в повороте экономической политики в сторону реальной экономики, то есть к производству товаров и услуг. Предстоящий период многие экономисты характеризуют как период решительного поворота к производству, к товаропроизводителю, что значит государственными рычагами обеспечить участие финансовых и банковских структур в решении проблем конкретного производства [8].

В нормальных условиях структурные сдвиги в экономике протекают при сбалансированности товарных и денежных потоков и отражают переток ресурсов в наиболее востребованные, динамично развивающиеся отрасли, обеспечивающие их эффективное использование. Такие процессы сопровождаются приростом ВВП.

В переходной экономике выход на мировой уровень цен сопровождается ростом цен на сельскохозяйственную продукцию. Подобная ценовая трансформация приводит к тому, что множество товаропроизводителей, столкнувшись с увеличением издержек, не в состоянии осуществить производственную деятельность. В тех

случаях, когда переход на мировой уровень цен оказывается благоприятным для товаропроизводителя, начинают действовать жесткие спросовые ограничения из-за нарушения пропорции между товарными и денежными потоками. Таким образом, в условиях ценовой трансформации происходит свертывание деловой активности в реальном секторе экономики и соответственно сокращение ВВП.

Позитивные сдвиги (преодоление кризисного спада и выход на режим устойчивого и эффективного роста, принципиальное изменение структуры общественного производства) в развитии реальной экономики, ради которых формируется рыночный механизм, невозможны без проведения промышленной политики государства.

Я. Корнай считает, что это надо было делать намного раньше. В 1996 г. он писал: «экономический рост нужно стимулировать не тогда, когда для него сложатся благоприятные условия и экономика стабилизируется, а прямо сейчас. Последовательность, выбранная правительством, – вначале стабилизация, затем экономический рост – неверна. Эти две задачи необходимо решать одновременно» [9]. Нынешнее фактическое действие государств не отвечает этой реальной ситуации. Как оценивает заместитель Совета Федерации В.М. Коков, «новая правительственная программа возвращает финансово-экономическую политику к, казалось бы, уже решенной, как утверждалось в ряде официальных документов, задаче - проблеме стабилизации экономики и финансов» [10].

Несмотря на объективные и субъективные трудности первых лет реформ, экономическая наука активно продолжала поиск эффективной экономической политики. Формируется теоретическая концепция. Ключевая мысль: рыночная экономика – не самоцель, а средство, свободная конкуренция, представляющая важнейшую составную часть рыночного механизма, отнюдь не панацея, а лишь стимул и мерило эффективности» [11].

Одним из коренных экономических вопросов, подлежащих изучению для условий трансформируемой экономики, является проблема места и роли государства. В плане более конкретного анализа речь идет о проблеме макроэкономической политики, или общеэкономического регулирования. Интересны в связи с этим слова, сказанные в 1992 г. французским экономистом Ж. Сапиром: «Дело перехода к рынку нельзя отдавать на откуп самому рынку. Нелепо опираться на преимущества еще не существующего института» [12]. Публикации последних лет свидетельствуют, что активизация роли государства в условиях современной России приобрела ключевое значение. В апреле 1997 г. в Парламентском центре Федерального собрания России, состоялась организованная Советом Федерации и Институтом экономики РАН, международная научно-практическая конференция на тему: «Роль государства в становлении и регулировании рыночной экономики». Как отмечено в рекомендации, принятой по итогам конференции, от активизации роли государства в России «во многом зависят дальнейшее развитие страны, возможность ее выхода из тяжелейшего общественного кризиса, судьба социально – экономических реформ, перспективы создания экономической системы, обеспечивающей динамичный и эффективный рост экономики и достойный уровень благосостояния народа» [13]. Спор о том, должно ли государство вмешиваться в процесс развития, уже стал беспредметным. Дискуссия затрагивает проблему о масштабах, формах экономической политики и ее направлениях.

Изменение основополагающего принципа формирования системы государственного регулирования – одно из главных стартовых условий перехода к рыночной

экономике. На переходном этапе эта система характеризуется двумя определяющими тенденциями. С одной стороны, государственное регулирование экономических процессов теряет здесь всеобъемлющий характер. Степень государственного вмешательства в экономику уменьшается. С другой стороны, происходит изменение форм и методов государственного регулирования.

Вместе с тем на этапе перехода к рынку роль государственного регулирования более значима, чем в сложившемся рыночном хозяйстве. Это связано со следующими обстоятельствами: во-первых, с тем, что на переходном этапе рынок находится в стадии становления и его регулирующие возможности недостаточно высоки, что обуславливает необходимость более интенсивного вмешательства государства в экономические процессы; во-вторых, переход от планового хозяйства к рыночному не происходит автоматически, стихийно. Государство призвано регулировать процесс перехода, стимулировать создание рыночных институтов, условий для их нормального функционирования. Страны с переходной экономикой, находясь в промежуточном состоянии, двигаются в сторону рынка, а не от него, что предполагает четкое знание «стандартов экономического поведения» государства, распространенных в мировой рыночной системе и объективное исследование экономической действительности своей страны. Другими словами, речь идет о знании принципиальных основ экономической политики государства, ее целей и их диалектическом взаимодействии и степени их приемлемости в переходной экономике.

Реализация макроэкономической политики связана с выполнением государством определенных функций. Их рассмотрение представляет для экономической науки особый интерес. Знание функций государства в рыночной экономике важно для правильного выстраивания основных направлений экономической политики в переходный период. В мировой экономической науке существует по этому вопросу немало подходов, классификаций, предложенных различными авторами.

К. Макконелл и С. Брю считают, что экономические функции государства настолько широки и разнообразны, что практически невозможно составить их исчерпывающий перечень. Авторы разделяют задачи правительства на две подгруппы. К первой относятся те, которые связаны с поддержанием и облегчением функционирования рыночной системы, а именно:

- обеспечение правовой базы и общественной атмосферы, способствующих эффективному функционированию рыночной системы;
- защита конкуренции.

Вторая группа охватывает задачи, которые усиливают и модифицируют функционирование рыночной системы. Здесь важное значение имеют следующие три функции правительства:

- перераспределение дохода и богатства;
- корректирование распределения ресурсов с целью изменения структуры национального продукта;
- стабилизация экономики, то есть контроль за уровнем занятости и инфляции, порождаемых колебаниями экономической конъюнктуры, а также стимулирование экономического роста [14].

Существуют подходы и иного рода. Американские экономисты Р. Маккэн и М. Перлман пишут о том, что государство оказывает мощное воздействие на экономику по крайней мере четырьмя способами: Непосредственное обслуживание. Почтовая служба, например, является федеральной, обслуживает всю нацию; то же самое большой и сложный военный комплекс. Регулирование и контроль. Государс-

тво регулирует и контролирует частное предпринимательство многими способами, добиваясь, чтобы бизнес наилучшим образом удовлетворял интересы народа в целом. Регулирование необходимо в тех сферах, где частная инициатива имеет монопольный характер. Кроме того, контроль часто применяется для защиты населения, — например, когда управление по надзору за качеством пищевых продуктов и медикаментов запрещает вредные лекарства или требует, чтобы качество продуктов отвечало стандартам.

Стабилизация и развитие. Государственные органы, включая конгресс и Совет федеральной резервной системы, пытаются удерживать под контролем резкие колебания от безудержного роста к спаду, от инфляции к депрессии, устанавливая налоговые ставки (в том числе ставки амортизационных отчислений), регулируя денежный запас и использование кредита. Они также могут воздействовать на экономику, изменяя величину расходов самого правительства на социальные нужды. Прямое воздействие. Государство предоставляет предприятиям и отдельным лицам многие виды помощи. Например, таможенные тарифы, субсидии, социальные трансферты и т.д. [15].

В переходной экономике рыночные основы только создаются. Поэтому роль государства в данном случае специфична: она уже не та, что в центрально-управляемой системе, но и от чисто рыночного варианта значительно отличается. Исследование этой специфической роли государства в трансформируемой экономике представляет одну из важных задач современной экономической науки. Рассмотрим эту специфику для тех функций государства, которые предложены К. Макконеллом и С. Брю. Представляется, что сформулированные авторами функции характерны как для развитой рыночной, так и для переходной экономики,

1. Если в сформировавшемся рыночном хозяйстве обеспечение правовой базы функционирования экономики реализуется в основном путем контроля за применением действующего хозяйственного законодательства и внесения в него частичных корректировок, то на переходном этапе необходимо заново создавать всю правовую базу хозяйствования. Новое хозяйственное законодательство должно четко определять права собственности и гарантии соблюдения контрактов, регламентировать деятельность развивающихся институтов рыночного хозяйства. Необходимы новые, адекватные условиям рынка налоговое законодательство, система законов по защите прав потребителя и социальному обеспечению и т.д. Кроме того, требуется правовое обеспечение такого специфического процесса переходного периода, как массовая приватизация государственной собственности.

Кроме того, в переходной экономике необычайно острым становится объективное противоречие между требованием стабильности хозяйственного законодательства и необходимостью его изменения (совершенствования). Правовая основа хозяйствования должна быть стабильной. Постоянные и существенные изменения в законодательстве оказывают дестабилизирующее воздействие на экономику, формируя у хозяйствующих субъектов чувство неуверенности в завтрашнем дне. Однако новое хозяйственное право, создаваемое в сжатые сроки на начальном этапе перехода к рынку, не апробировано практикой и уже в силу этого несовершенно. По мере развития переходной экономики это несовершенство становится все более очевидным, возникает необходимость корректировок хозяйственного законодательства.

2. Реализация функции стимулирования и защиты конкуренции приобретает особенно важное значение в связи с неразвитостью конкуренции и чрезвычайно высоким уровнем монополизации рынка. Например, в России по 209 из 344 ук-

рупненных товарных групп промышленной продукции доля одного крупнейшего предприятия-производителя превышала 50% общего объема производства данной продукции, а по 109 предприятием эта доля достигла 90% [16].

3. Переход от плановой экономики к рыночной объективно сопровождается резким увеличением дифференциации доходов населения. Причем в начале перехода этот процесс происходит на фоне экономического спада и высоких темпов инфляции, которые обостряют проблему неравенства, вызывая значительное снижение уровня жизни основной массы населения. В этих условиях, чтобы сгладить остроту социально-экономических противоречий и не допустить обнищания отдельных социальных слоев, государство вынуждено более интенсивно участвовать в перераспределении доходов.

Политика перераспределения доходов призвана сократить разрыв в уровнях жизни высоко- и низкодоходных групп населения, но лишь в той мере, которая не угрожает подавлением деловой активности.

4. Известно, что рыночные механизмы не обеспечивают рационального с общественной точки зрения распределения ресурсов в тех случаях, когда речь идет о производстве, сопровождающемся внешними эффектами. В этих условиях государство берет на себя функцию корректировки распределения ресурсов. Такая коррекция в переходной экономике осуществляется традиционными методами рыночной экономики. Спецификой переходной экономики является наличие особых проблем, усложняющих реализацию рассматриваемой функции государства. Например, для решения экологических проблем необходимо резко ужесточить ограничения на вредные выбросы, значительно повысить налоги на производителей, использующих экологически опасные технологии, и т.п. Однако производители технологически не готовы создавать продукцию с меньшим отрицательным внешним эффектом. Поэтому такие попытки государства выльются в значительное сокращение объема производства, что усилит экономический спад, характерный для начала переходного периода. Решение проблемы видится на путях постепенного ужесточения политики регулирования отрицательных внешних эффектов с заранее объявленными очередными изменениями экологических нормативов, размеров налогов, тарифов и т.п.

5. Чем выше темпы инфляции и глубже спад в переходной экономике, тем выше роль стабилизационной функции государственного регулирования. Основная сложность стабилизационного регулирования на переходном этапе связана с тем, что высокие темпы инфляции сочетаются здесь с глубоким экономическим спадом. В этих условиях стимулирующая бюджетная, фискальная и кредитно-денежная политика, направленная на преодоления спада, способствует усилению инфляции. И наоборот, ужесточение денежно-кредитной, фискальной и бюджетной политики, направленное на подавление инфляции, способствует углублению падения производства. Перед государством встает сложнейшая проблема сочетания «жесткости» и «мягкости» в экономическом регулировании.

На более поздних этапах переходного периода по мере преодоления экономического спада и снижения инфляции все более актуальной становится функция стимулирования экономического роста. К этому моменту у государства появляется возможность увеличить финансирование фундаментальной науки и образования, что способствует ускорению НТП, уменьшить тяжесть налоговой бремени, что стимулирует рост деловой активности, более активно использовать налоговую и кредитно-денежную политику как средство стимулирования технического прогресса и роста инвестиций. Итак, роль государства качественно различается на этапах ста-

новления, формирования рыночной экономики и в условиях функционирования уже сложившейся, хорошо отлаженной и отрегулированной экономики рыночного типа. Стоя на этой позиции, И. Осадчая утверждает, что «государство в развитой рыночной системе призвано обеспечивать институционально-правовую структуру экономики и восполнять так называемые «провалы рынка»... Но чтобы ограничить роль государства именно этими функциями, требуются глубокие реформы, как экономики, так и самого государства» [17].

Все выше рассмотренные функции можно считать классическими функциями, которые всегда сохраняются за государством. В связи со становлением рыночной экономики в новой группе стран можно назвать несколько специфических функций государства:

– формирование новой системы отношений собственности, присущей смешанной многоукладной экономике. Самостоятельно данный процесс в исторически обозримой перспективе в принципе не может произойти;

– становление малого предпринимательства, в том числе и фермерского хозяйства невозможно без поддержки и государственного регулирования. В последнем нуждается и современные высокоорганизованные структуры типа финансово-промышленных групп, и аналогичные им образования, которые являются столпами современной рыночной экономики в современном мире. Их создание тоже не может быть пущено на самотек, а требует четкого инициирования, регулирования и поддержки со стороны государства;

– формирование современных элементов рыночной экономики, включая финансовый и фондовый рынки, институты регулирования рынка труда и занятости, инфраструктуру рыночной экономики в целом, которые вряд ли могут сложиться без активного регулирующего участия государства [18];

– ныне при исследовании экономических функций государства, мировая экономическая литература обходит одну важную составляющую часть экономической политики – промышленную политику государства. Промышленная политика государства включает систему согласованных мер, реализуемых государством для повышения конкурентоспособности товаров и услуг национальных производителей на внутреннем и внешнем рынках.

В переходной экономике либерализация хозяйственных отношений, институциональные перемены, связанные с реформированием отношений собственности сопровождались резким сокращением деятельности реального сектора (производства товаров и услуг). Позитивные сдвиги в развитии реальной экономики, ради которых, собственно, и формируется рыночный механизм, невозможны без проведения определенной промышленной политики. Ресурсы должны направляться на достижение четко обозначенных долгосрочных приоритетов, создавая предприятиям соответствующие условия. В переходной экономике преодоление кризисного изменения структуры общественного производства не достигается лишь под воздействием ценового фактора. Более значима роль неценового фактора – усилия правительств по обеспечению управляемости процессами реформирования экономики и противодействию негативным тенденциям политического, военного, экономического, социального характера.

К сфере промышленной политики государства относятся и направления экономического развития, связанные с проблемами повышения конкурентоспособности национальной экономики, в частности, чрезмерная зависимость энергоносителями, продовольствием от внешних источников, преобладание одной из отраслей

в структуре экономики и т.д. Данное направление экономической политики более значимо в переходных экономиках, где за годы реформ сильно ощущаются удушающие давления иностранных конкурентов на отечественных производителей. Новые подходы в понимании роли государства в условиях переходной экономики связаны не только с проявлением функций государства (то есть того, чем оно должно заниматься), но и с масштабами его деятельности.

Представления о том, что роль государства в хозяйственной жизни должна быть велика, больше распространены среди общественности, всего населения. Спектр мнений относительно доли государственного начала в хозяйстве колеблется в достаточно широких пределах. Нам представляется малопродуктивным в настоящее время уделять большое внимание вычислению точной пропорции между государством и рыночным сектором. Это соотношение подскажет сама жизнь. Его нельзя программировать заранее и жестким образом. Сама зрелость экономики выведет на определенное соотношение.

Приведем лишь некоторые соображения относительно макроэкономических подходов к данному вопросу. История двух последних веков показывает, что в целом значение государственного вмешательства в экономическую жизнь растет. В конце XIX века среднемировой уровень государственных расходов в ВВП составлял 8,3%. Глубокий перелом в стратегии государства в рыночных экономиках наступил в начале XX века. Уже после Первой мировой войны средний показатель по развитым странам возрос до 15,4%. В послекризисном 1937 г. этот показатель превысил 21%, а в 60-х годах — до 27,9 и в начале 80-х годов — до 42,6%. Между 1990 и 1996 гг. расходы государства в этих странах достигли в 48-49% (в 1995 г.) ВВП [19].

На протяжении последних 120 лет в наиболее развитых странах мира произошло многократное увеличение объема ВВП, реальный рост экономической мощи государства был впечатляющим.

Однако происходит это не прямолинейно, а скорее волнообразно. Приливы активности сменяются отливами. Если в трудные периоды экономической жизни роль государственного начала, как правило, повышается, то в спокойные времена она явно ослабевает. В этом волнообразном движении важно подчеркнуть один момент. Каждая перемена в степени активности государства несет в себе сильные и слабые стороны. Если ситуация складывается в целом в пользу усиления роли государства и это реализуется на практике, то положительный потенциал такого влияния не может длиться без конца. На каком-то этапе начинают накапливаться отрицательные элементы. Достигнув критической массы, они вынуждают сменить макроэкономическую политику на противоположную.

Например, при всех достоинствах, которые имело кейнсианство, оно объективно несло в себе и недостаток, связанный с тем, что неизбежно тормозило энергию предпринимателей, создавало в экономике излишне тепличную атмосферу. Кроме того, это направление экономической политики было создано в условиях, когда степень открытости национальных хозяйств была недостаточной (отголоски Первой мировой войны и последующих экономических кризисов). Кейнсианство ориентировалось в основном на закрытую экономику. Прорыв же, произошедший в мировой экономике в 60-е, 70-е гг., и приведший к появлению на мировой арене большого числа новых конкурентов, обусловил потребность в существенном обновлении экономической политики.

Потребовалось теоретическое обоснование политики, ориентированной на новый, гораздо более жесткий вариант соперничества на мировых рынках.

Национальные производители должны были получить новый импульс, новую степень закалки, а это можно было сделать у нас с помощью форсирования социальных программ внутри страны, а мерами, нацеленными на повышение конкурентоспособности национального производственного аппарата. Поскольку же финансовый котел в стране един, осуществить это возможно было за счет перераспределения средств: сокращения социальных расходов и повышение поддержки частного сектора. Одновременно это означало значительное сворачивание государственной собственности. Волны денационализации прокатились по экономике Англии, Франции, Испании, частично – ФРГ.

Однако можно ли считать, что данный этап развития макроэкономической политики будет продолжаться в таком же ключе и в последующие десятилетия? Повторим: в любом направлении экономической политики заложены зерна ее перемен: международное торговое соперничество сохранится, безусловно, и далее. Оно усилится. Поддерживать боеспособность национальных фирм придется все активнее. Но одновременно усилится фактор, который может пересилить действие нынешних обстоятельств.

«В условиях бурного развития науки и превращения науки в непосредственно производительную силу в процессе труда на первый план выходят интеллектуальные, профессиональные, организаторские, волевые психофизиологические качества человека, его творческие дарования и задатки. Это объективная закономерность, которая предполагает обязательное наличие высокоразвитых систем образования, просвещения, информации, здравоохранения, активного отдыха, охраны окружающей среды, то есть очень дорогих экономических условий для воспроизводства рабочей силы. Реально их может создать только ассоциированный собственник-государство» [20]. В XXI веке роль «нерыночных сфер» в развитии общества будет расти, но господствующими по-прежнему останутся правила, которые свойственны рыночной экономике целом.

Раскрученный с 60-х, 70-х гг. виток международной производственной гонки приведет неизбежно к обострению проблем окружающей среды. «Все более острым становится противоречие между использованием природных ресурсов и их ограниченностью, между применением все более эффективной технологии и разрушением природной среды. За время писаной истории человечество потеряло 20 млн км² земельных ресурсов, что больше, чем совокупная площадь современных пахотных земель. В составе общественного продукта помимо фондов потребления и накопления необходимо иметь фонд восполнения природных ресурсов [21]. «В настоящее время биосфера потеряла свою способность к самовосстановлению. Гибель биосферы, экокатастрофа означали бы исчезновение цивилизации, вообще всего живого на нашей планете. Поэтому проблемы экологии находятся сейчас в центре внимания общественной мысли. Человечеству необходимо обрести новое экологическое бытие, новые взаимоотношения с биосферой, природой, чтобы обеспечить свое выживание, священное право человека на жизнь в среде обитания, не угрожающей его телу и разуму» [22].

Как отмечает П.Г. Олдак: «Впервые в истории человечество подошло к рубежу, когда дальнейший прогресс возможен лишь при условии перехода к управлению кардинальными составляющими процесса общественного развития (экономическими, социальными и экологическими). Ясно, что ни одна страна, как бы богата она ни была, какими бы техническими достижениями ни располагала, не может самостоятельно справиться с надвигающимися событиями» [23].

Острота и драматизм в этой сфере могут уже в ближайшем будущем достичь такой степени, что ради выживания государствам придется резко усилить финансирование (на совместной, солидарной основе) проектов по спасению условий существования на земле. Это будет означать структурную перемену в расходовании государственных средств, в общем соотношении рыночного и государственного начал.

Есть другой не менее важный фактор, который может способствовать усилению регулирующей роли государства – рост теневой экономики. По данным Европейской комиссии, удельный вес теневой экономики в ЕС составляет от 7 до 16 %, в то время как 70-е гг. этот показатель находился в пределах 5% [24]. В России этот показатель составляет более 40 % ВВП [25]. В общемировом масштабе удельный вес неформального производства оценивается в 5–10 % от ВВП [26]. По мнению некоторых экономистов, существующие масштабы теневой деятельности ставят проблему теневой экономики в один ряд с такими глобальными проблемами современности, как деградация окружающей среды.

Кроме того, усиление государственного регулирования диктуется рядом других обстоятельств: усложнением общественной жизни во всех его проявлениях; комплексностью задач, решение которых невозможно без экономического анализа; трудным поиском согласия в сфере международных отношений.

В связи с теоретическим рассмотрением вопроса о соотношении государственного и рыночного начал в экономике целесообразно обратиться теперь к анализу того, какими показателями следует оперировать экономической науке в условиях общей переоценки экономических понятий и подходов.

Обратимся в связи с этим к анализу имеющихся в мировой литературе подходов к проблеме определения степени государственной активности. В работах зарубежных авторов трактовка степени активности государства в экономике дается комплексно – через посредство использования множества индикаторов. В качестве одного из наиболее распространенных определителей такой роли выступает размер государственных расходов и доходов. Подчеркивая наглядность и хорошую сопоставимость такого критерия, западные экономисты обращают внимание и на возникающие при этом методологические проблемы. В частности, отмечается, что значительная часть активности государства проявляется в форме изданий законов и предписаний, создающих для частного сектора предложения или запреты. Эта деятельность имеет большое действительное влияние на общую ситуацию в экономике, однако не находит непосредственного, прямого отражения в расходах или доходах бюджета.

Далеко не всегда из факта роста расходов или доходов можно сделать вывод о растущей активности государства. Например, поддержка сельского хозяйства с помощью предоставления субсидий повышает расходы бюджета. В то же время тот же экономический результат может быть получен, например, путем снижения налогов, то есть снижения доходов бюджета. И было бы неправильным говорить о растущей активности государства в первом случае и о снижающейся – во втором.

Говоря об измерении степени государственной активности через величину расходов или доходов, следует упомянуть еще некоторые методологические проблемы. Так, довольно сложно однозначно сказать, что же относится в широком смысле слова к расходам и доходам государства. Например, государственные займы частным предприятиям и домашним хозяйствам с точки зрения финансовой статистики выступают как расходы. Однако с точки зрения системы народнохозяйственных счетов они таковыми не являются. Далее, для оценки всего объема государственной

активности посредством финансов необходимо учитывать бюджеты всех административных звеньев (то есть всех уровней). Но при этом в общих суммах неизбежно будут отражены и финансовые трансфертные потоки между бюджетами разных уровней. Таким образом, возникает проблема двойного счета. Известно, что для анализа государственной активности решающим является не только размер совокупных расходов и доходов, но и их структура. Например, при оценке определенной суммы государственных расходов важно знать, состоят ли они целиком из субсидий или охватывают также расходы по предоставлению общественных услуг. То же самое можно сказать и о доходах: они могут состоять из совершенно разных компонентов, например, налогов и получаемых кредитов.

Изменения в абсолютных размерах расходов и доходов могут быть не всегда достаточно показательны, особенно в условиях растущей экономики, имеющей инфляционные проявления. Более информативными являются соотношения между государственными расходами (или доходами) и показателями народнохозяйственного развития (валовой национальный продукт, национальный доход, промышленное производство). В последние годы в зарубежной экономической литературе велись дискуссии относительно измерения государственной активности на основе подобных критериев (квота государственных расходов, квота налогов, квота платежей квота задолженности и т.д.).

Среди различных упомянутых показателей особого внимания заслуживает квота государственных расходов. Считается, что этот индикатор более репрезентативен, поскольку дает надежную информацию о масштабах финансово-экономической деятельности государства. К тому же надо учесть, что данная величина (данный показатель) отражает целевую направленность его политики и активно используется в принятии альтернативных политических решений.

Пользуясь показателем квоты государственных расходов, важно решить, какую именно совокупность расходов следует относить к народнохозяйственной величине, например, к валовому национальному продукту. Если мы соотнесем всю сумму государственных расходов к ВВП, то получим в итоге индикатор, показывающий степень общеэкономической активности государства. Однако сумму государственных расходов можно разбить на отдельные группы затрат, например, в соответствии с делением, принятым в системе национальных счетов, или на основе функционального подхода, а затем соотнести каждый из отдельных видов затрат к ВВП. В результате мы получим так называемые специальные государственные квоты.

Следует, однако, отметить, что в литературе справедливо отмечается некоторая условность данных показателей. Подобные квоты не всегда могут адекватно выразить степень или эффективность государственной активности в рамках определенного вида финансовых затрат. Это связано с трудностью классификации государственных расходов: одни и те же затраты могут служить одновременно достижению нескольких целей. Кроме того, государственные расходы сами по себе еще не говорят об эффективности выполнения тех или иных задач. Например, если в одной стране социальные расходы бюджета выше, чем в другой, это также еще не свидетельствует о преимуществах в социальной политике. Разница может объясняться, например, различной степенью эффективности (отдачи) социальной сферы, или тем, что в той стране, где социальные расходы в данный момент выше, стоит задача по созданию социальной сферы, прежде бывшей в запущенном состоянии.

В связи с понятием государственной квоты, интересно привести расчеты А. Илларионова (директор Института экономического анализа). Сравнив результа-

ты экономического развития 50 стран мира за 1913–1998 гг., А. Илларионов «обнаружил достаточно отчетливую отрицательную связь между экономическим ростом и показателями государственных финансов» [27]. Далее он пришел к выводу, что «более высокие темпы экономического роста наблюдаются в странах, проводивших либеральную экономическую политику и имевших более низкие уровни государственных расходов, нормированные по уровню экономического развития» [28]. Этой позиции противостоят мнения ряда экономистов, в том числе Л. Фридмана, М. Видясова, В. Мельянцева [29]. Как они считают, утверждение А. Илларионова о том, что «экономический рост в России в желательных темпах (5–7%) окажется возможным лишь при снижении уровня государственных расходов до 25–26% ВВП, отнюдь не подкрепляется, а скорее опровергается опытом стран ВЕ» [30]. По их мнению, Россию выгодно сопоставить не «с любыми развитыми и развивающимися странами», а «с теми, которые действительно близки ей как по достигнутому уровню развития, так и по типу современных процессов». В ряде странах бывших восточного блока экономический рост достигается 5–7% при уровне государственных расходов около 45–50% ВВП.

Как известно, темпы роста могут зависеть от множества факторов, и столь однозначно не стоит говорить о зависимости между государственной квотой и темпами роста экономики. Кроме того, исторический опыт нам показал, что при капитализме, благодаря рыночному механизму, рост более устойчив и роль государства невысока.

Стремясь к результативности рыночного механизма, экономика многих стран вступила на путь преобразований. Роль и место государства в этих странах пока несопоставимы с положением государства тех стран, где капитализм прошел свой долгий путь развития.

Показатель государственной квоты дает лишь первое приближенное представление о некоторых направлениях государственной активности, не претендуя при этом на полное и точное ее отражение. В том случае, если данная квота, показывающая роль государства по линии его расходов, представляется недостаточно высокой, то следует при этом учесть: государственная активность может выражаться и по другим линиям, а не только в рамках расходования финансовых ресурсов (хотя, безусловно, данная форма активности по своим возможностям является преобладающей). Последнее время в страницах научных публикаций нередко встречается понятие «эффективное государство». Как отмечено в докладе Мирового банка «Государство в меняющемся мире», «Последние пятьдесят лет ясно демонстрировали как преимущества, так и ограниченность государственных мероприятий, особенно в области содействия развитию... Определяющим фактором таких противоположных результатов является эффективность государства» [31]. А. Пороховский дает следующее определение «экономически эффективного государства»: «это государство, которое отстаивает свои национальные интересы и обеспечивает свою национальную экономическую безопасность в условиях неограниченной международной конкуренции. Иными словами, экономически эффективное государство может быть только тогда, тогда эффективной является сама экономика» [32]. Видимо, это понятие нам еще раз напоминает, что дело не в параметрах, не в количественном аспекте, а в качестве, в способности государства обеспечить внутренние и внешние условия функционирования национальной экономики.

Итак, в целом можно отметить, что не существует единого общего показателя, отражающего все виды государственной активности. Поскольку государственная де-

тельность проявляется в различных формах, то перед экономистами стоит задача найти возможность оценивать различные виды деятельности по дифференцированным критериям. Этот процесс особенно важен для стран с переходной экономикой.

Литература

1. Львов Д.С. Слепое следование западным рецептам доказало свою несостоятельность // Политэкономия. 1999. №13.
2. Мовсесян А. О стратегии государственного регулирования экономики // Экономист, 1998, № 10, С. 18.
3. Динес В. и др. Переходная экономика и технологическая политика. Концептуальные основы и исторический опыт. // Власть, 1999, № 9. – С. 54.
4. Десять лет системной трансформации в странах ЦВЕ и России: итоги и уроки. // Власть, 2000, № 2. – С. 24.
5. Кириченко В. Реформационный процесс и становление государственной промышленной политики. // РЭЖ, 1999, №8, С. 5.
6. Там же.
7. Клаус В. Вступительное слово на Европейском банковском и финансовом Форуме-97. // Проблемы теории и практики управления, 1997, №4. – С. 11.
8. Коков В.М. Политика должна основываться на экономических закономерностях. // Экономист, 1998, № 8, С. 20.
9. Корнай Я. Устойчивый рост как важнейший приоритет (Макроэкономические проблемы и экономическая политика венгерского правительства) // Вопросы экономики, 1996, №10, С. 35.
10. Коков В.М. Указ. Соч., С. 20.
11. Эрхард Л. Полвека размышлений. Речи и статьи. М., 1993, С. 30.
12. Сапир Ж. Структурные аспекты реформы. // МЭиМО., 1992, №12, С. 64.
13. Вопросы экономики. 1997. №4.
14. Макконелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс. Принципы, проблемы и политики. М., Т. I, 1992. – С. 94–101.
15. Основы американской экономики / Пер. с англ. М., 1993, С. 24.
16. Переход к рынку. Концепция и Программа. М., 1990, С. 78.
17. Осадчая И. Государство в переходной экономике: между Левиафаном и анархией. // МЭМО., 1998, №1, С. 140.
18. Абалкин Л. Роль государства в становлении и регулировании рыночной экономики. // Вопросы экономики, 1997, №6, С. 7.
19. World Development Report. 1997», World Bank. Oxford, p. 2; «A Survey of the World Economy. The Future of the State». // The Economist, 20. IX. 1997, p.8.
20. Грязнова А.Г, Чечелева Т.Е. Экономическая теория национальной экономики и мирового хозяйства. М., 1997, С. 209.
21. Бартенев С.А. Экономические теории и школы. М., 1996, С. 312.
22. Вальяно М.В. и др. Философия. М., 1997, С. 27.
23. Политическая экономия. Общие начала экономической теории / Под ред П.Г. Олдака. Новосибирск, 1989, С.166.
24. Евросоюз обеспокоен ростом теневой экономики // Финансовая известия, 9 апр. 1998. – С. 1.
25. Объем теневой экономики России превысил 40 процентов ВВП // Финансовая известия, 24 фев. 1998. – С. 1.
26. Теневая экономика: Экономические, социальные и правовые аспекты. Материалы науч. конф. 9 июля 1996. М., 1996. – С. 7.
27. Илларионов А. Как Россия потеряла XX столетие // Вопросы экономики, 2000, №. 1. – С. 15.
28. Там же. – С. 17.
29. Фридман Л. и др. Государственные расходы и экономический рост // МЭМО, 1999, №11. – С. 9–18.
30. Там же. С. 11.
31. Государство в меняющемся мире. Мировой банк. Отчет о мировом развитии – 1997. Краткое содержание // Вопросы экономики, 1997, №7. – С. 6.
32. Пороховский А. Экономически эффективное государство: американский опыт. // Вопросы экономики, 1998. №3. – С. 83.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Осуществление в стране рыночных реформ, преследующих своей целью переход от плановой экономики к рыночной, требует рассмотрения самой модели рынка, общей схемы его функционирования. Это обусловлено тем, что рыночная экономика является сложной системой, а потому попытки ее схематизирования приводят к обеднению или искажению реальности. В этой связи вначале будут рассмотрены основные черты рыночной экономики, базирующейся на принципах конкурентного порядка, непосредственно связанных с государственным хозяйственным порядком.

Рыночную модель, определяющую сущность и наиболее важные характеристики национальной рыночной экономики, можно условно разделить на две части. Первая часть – необходимый объективный базис, включающий общесистемные черты и признаки, аргументы и условия, без наличия и соблюдения которых нормальная рыночная экономика невозможна или неэффективна. Вторая часть – совокупность признаков, отражающих национально-исторический характер рыночной экономики. Это – надстроечный элемент, который отличает модели рыночной экономики, сложившейся и функционирующей в той или иной стране. Учет этих положений и определение эффективности действующей экономической системы невозможны, если не будут представлены параметры их эффективности.

Критериями оценки эффективности той или иной модели являются увеличение экономического потенциала страны за счет роста производительности труда, увеличение валового национального продукта и национального дохода, то есть рост благосостояния населения. Это наиболее общий критерий. Наряду с ним при оценке эффективности той или иной модели рынка пользуются целым рядом других признаков, характеризующих ее состояние и развитие. Один из них – сопряжение интересов отдельных производителей и хозяйственных систем с интересами общества. Это достигается с помощью рыночного механизма спроса и предложения, конкуренции и установления, равновесной цены. Особое значение имеет конкуренция, которая в современный период составляет стержень рыночного механизма, ее отсутствие, либо, напротив, сильное проявление – четкий индикатор явного неблагополучия на рынке, свидетельство наличия «перекосов» и больших диспропорций в его развитии. Эффективность функционирования рынка тем выше, чем эффективнее конкуренция и чем лучше условия для ее проявления. Конкуренция требует определенного, желателен оптимального сочетания экономических, технологических и социальных предпосылок. Нарушение этого условия затрудняет или сводит конкуренцию на нет. В результате – застой в экономике, относительное или абсолютное снижение ее эффективности, возможное снижение жизненного уровня населения страны.

Другой, не менее важный признак нормальной рыночной экономики – достаточно объективная оценка реального вклада каждым работником или хозяйственной системы в конечные результаты общественного производства или иной общественно-полезной деятельности, чем достигается справедливое вознаграждение. Оно достигается также с помощью рынка, механизма спроса и предложения при свободной конкуренции. В результате действия такого механизма устанавливается объективная причинно-следственная связь между деятельностью каждого

экономического субъекта рынка и его прибылью, доходом от деятельности. Одна группа факторов воздействует при этом на издержки производства, другая на объем и величину дохода, третья — на степень общественной полезности товаров и услуг. Поскольку носителей рыночных отношений представляют конкретные субъекты — предприниматели, акционеры, наемные работники и прочие, возникает объективная необходимость в их деятельности, которая может меняться в зависимости от конкретной экономической ситуации в стране. Таким образом, с одной стороны, формируется спрос на различные категории работников, виды конкретного труда, а с другой — ограниченные возможности привлечения этих лиц в производство, конкуренция между ними приводят к формированию предложения и спроса на рабочую силу, устанавливая цену труда в виде заработной платы.

Третьим признаком нормальной рыночной экономики выступает рост социальной активности населения, главным образом предпринимателей и наемных работников, что проявляется в повышении производительности труда, в сокращении потерь рабочего времени, в стремлении работников к повышению качества рабочей силы. Эти процессы связаны с развитием НТП и его внедрением в производство, с новыми методами организации труда, с материальной заинтересованностью работников наемного труда.

Все перечисленные выше признаки составляют базисную основу функционирования рыночной экономики. Следует подчеркнуть, что к ним некоторые ученые добавляют невмешательство государства в регулирование рыночных отношений, считая, что экономика должна функционировать в режиме рыночного саморегулирования, на принципах конкретного порядка.

Мировой опыт выделяет две категории принципов конкурентного порядка: конституирующие и регулирующие. В первом случае речь идет об установлении конкурентного порядка, во втором — о поддержании его в состоянии функционирования. Эти принципы взаимосвязаны и взаимообусловлены [4, 9].

Конституирующие принципы в ордолиберальной теории были нацелены на формирование рыночного механизма, рассматривались в единстве.

Принципы установления конкурентного порядка дополнились принципами его регулирования.

Строгое соблюдение конституирующих принципов не может препятствовать тому, что конкретные конкурентные порядки содержат в себе определенные формы, чуждые системе. Даже в том случае, если реализована полная конкуренция, в ней будут иметься слабые стороны и содержаться недостатки, которые нуждаются в корректировке. Поэтому возникает потребность в определенных «регулирующих» принципах, применение которых необходимо для того, чтобы сохранить функциональную способность конкурентного порядка.

1. Проблема монополий в конкурентном порядке. Экономическая власть должна существовать в условиях конкурентного порядка лишь постольку, поскольку она необходима для его поддержания. Для того чтобы было ликвидировано всегда опасное влияние заинтересованных лиц, должно существовать независимое ведомство, которое в своей деятельности руководствуется только положениями закона. В его компетенцию входят исключительно вопросы контроля за деятельностью монополий. Частичные и двусторонние монополии подпадают под его контроль точно так же, как монополии предложения и монополии спроса.

Цель законодательства о монополиях и контроля за их деятельностью — побудить носителя экономической власти к такому образу действий, как если бы сущес-

твует полная конкуренция. Поведение монополистов должно быть «аналогичным конкуренции».

Контроль за деятельностью монополий в условиях конкурентного порядка должен быть настолько решительным, чтобы оказывать сильное профилактическое воздействие.

2. Политика в области доходов. Механизм распределения, присущий конкурентному порядку, нуждается в корректировке. Возникают существенные различия в распределении покупательной способности, что определяет ориентированность производства на удовлетворение относительно незначительных потребностей, в то время как насущные потребности других получателей дохода остаются неудовлетворенными.

Для частичного внесения поправок в распределение дохода может быть использована налоговая политика. Именно в этом заключается смысл системы прогрессивных налогов. В условиях конкурентного порядка прогрессия подоходного налога не должна уменьшать склонность к инвестированию. Верхняя граница прогрессии не должна создавать угрозу капитальным вложениям, нижняя граница должна исходить из принципа соблюдения социальной справедливости.

3. Экономический расчет. Экономические расчеты многих отдельно взятых предприятий и домашних хозяйств, согласованные между собой через систему конкурентных цен, должны обеспечить рациональный экономический расчет в масштабах всей экономики. Это основная идея конкурентного порядка.

Система работает очень точно, но она не учитывает обратного воздействия, которое планы индивидуальных хозяйств и их реализация оказывают на общехозяйственные показатели в том случае, если это обратное воздействие не ощущается в собственной сфере планирования администрации отдельно взятых предприятий. Возникают так называемые экстерналии или внешние эффекты. Это – последствия действий, которые не принимаются во внимание совершающими их людьми и поэтому не влияют на решения этих людей.

В рамках конкурентного порядка необходимо ограничивать свободу планирования предприятий в точно устанавливаемых случаях. В экономические расчеты предприятий и домашних хозяйств должны включаться издержки, связанные с возникновением внешних эффектов.

4. Аномалия предложения. Аномалия предложения проявляется главным образом на рынках рабочей силы, когда при падении цен или снижении заработной платы предложение рабочей силы возрастает. В условиях конкурентного порядка эта политико-экономическая и политико-социальная проблема существенно упрощается в результате изложенных выше конституирующих и регулирующих принципов. При свободе перемещения и повсеместного проживания, а также профессиональной подвижности работников облегчается переход их в другие сферы занятости. Аномальное предложение в этом случае может быть урегулировано установлением минимального размера заработной платы.

Все принципы – как конституирующие, так и регулирующие – образуют единое целое. При последовательном проведении экономической политики в соответствии с этими принципами создается и становится функционирующим конкурентный порядок. Каждый отдельно взятый принцип обретает смысл только в рамках общего плана построения конкурентного порядка. Отдельно взятые принципы дополняют друг друга, то есть являются взаимодополняющими.

Реализация принципов конкурентного порядка возможна лишь при взаимо-

действию законодательства, судебной практики и деятельности административных органов. Все три ветви власти действуют сообща, тесно переплетаясь между собой. Если такое взаимодействие отсутствует, любой экономический порядок не функционирует. Так, например, американское антитрестовское законодательство потерпело неудачу не из-за порочности законодательства как такового, а по той причине, что полностью отсутствовала дополняющая экономическая политика, а торговая и патентная политика, совокупность правовых норм, касающихся товариществ, компаний и объединений и так далее создали условия, в которых монополии буйно разрастались. Нечто аналогичное происходит и на современном этапе развития экономики России. Так, правительство декларирует переход к рыночным отношениям, а законодательная власть не принимает необходимых актов о частной собственности на землю; администрация некоторых регионов так же, как и судебная власть отказывают в материальной и правовой защите фермерам; лоббирующие группы в правительстве и законодательной власти добиваются бюджетных ассигнований, которые должны поддерживать крупные государственные сельскохозяйственные предприятия, фактически представляющие собой олигополистические объединения бывших совхозов и колхозов. Такая экономическая политика, естественно, не приводит к созданию конкурентной среды, а протекционистская политика правительства в отношении этих олигополистических объединений подрывает конкуренцию с зарубежными производителями, что в конечном итоге приводит к росту цен на импортные, а вслед за ними и отечественные продукты питания. Таким образом, подрывается основной принцип создания и функционирования конкурентного порядка — механизм цен перестает действовать, цены не отражают больше редкости (ограниченность тех или иных видов ресурсов).

Приведенные рассуждения В. Ойкена о принципах формирования и регулирования конкурентного порядка относятся к 40-м гг. XX века. Прошедшие после этого 50 лет показали, что конкурентный порядок (или полная конкуренция) так и не был в полном объеме реализован в мировой экономической системе. В разных странах роль государства в той или иной форме значительно усиливалась именно в области регулирования самого процесса экономической деятельности. Вызвано это главным образом влиянием международных экономических отношений на национальную экономическую деятельность и необходимостью в связи с этим координировать ее применительно к требованиям международного разделения труда.

В современный период большая часть научных школ считает, что важным условием работоспособности рыночной экономики является государственное регулирование. Здесь господствуют различные точки зрения. Приверженцы старых методов управления трактуют государственное регулирование экономики как контроль за состоянием и поведением рыночных структур и предпринимателей со стороны административных органов путем вмешательства в оперативно-хозяйственную деятельность. В результате рыночная экономика становится не только неэффективной, но и неработоспособной. Представители и защитники рыночной экономики считают, что регулирование рынка со стороны государства заключается в разработке и осуществлении законодательных актов и экономических нормативов (налоги, рента, рыночная инфраструктура, внешнеторговая деятельность) [1, 2].

Выбор стратегии и тактики в рамках этих правил осуществляют сами производители. Государственное регулирование выступает как косвенное через индивидуальные или групповые интересы товаропроизводителей, что сближает его с саморегулированием хозяйственных систем, но отличается от него целенаправленным

проведением экономической политики со стороны государства.

Для России чрезвычайно важно обеспечить разработку рыночного законодательства, а предпринимателям — исполнять эти законодательные акты.

При рассмотрении роли государства следует подчеркнуть, что в развитых и развивающихся странах она усиливается, выходит за пределы чисто экономической области, становится фактором стабилизации общества. Новые функции государства в современном мире — это система социальных приоритетов, значимость вложений в человека. В программе «Развитие человеческого капитала» они сводятся к трем показателям: объем ВВП на душу населения, продолжительность жизни и уровень образования. По совокупности этих показателей на первом месте были Канада и США, Россия занимала 52 место (на начало 90-х гг.) [5, С. 146–147]. Новое в функциях государства в развитых индустриальных странах мира в последнее десятилетие — это затраты на образование, здравоохранение, науку, экологию все то, что объединяется в одно понятие — человеческий капитал.

Сказанное здесь о базовых признаках модели рыночной экономики вовсе не означает установление какой-то унифицированной модели, единого экономического устройства общества. В каждой стране создается свойственная ей рыночная модель, в которой проявляются в той или иной степени перечисленные выше экономические признаки. Этому способствует надстроечная часть рыночной экономики, она связана с национальными особенностями, традициями, культурой данной страны.

Надстроечная часть рыночной модели также определяется несколькими факторами.

Первая группа — факторы, влияющие на конкретный характер законодательных и исполнительных актов; специфика развития товарно-денежных отношений в историческом разрезе: уровень культуры народа, степень его социальной активности; характер социально-экономических потребностей и интересов, национальные традиции — все это формирует рыночное законодательство, облегчает понимание его обществом и готовность к исполнению. Это говорит о том, что без должной корректировки перенимать рыночное законодательство развитых государств мира нецелесообразно, оно будет отторгаться отечественными предпринимателями, не встретит поддержки со стороны населения. В этой связи можно сослаться на выступление Дж. Сакса (одного из внешних советников правительства Е. Гайдара) на международной конференции, где он был подвергнут критике: «Вы положили больного на операционный стол, вскрыли ему грудную клетку... А оказалось — у него другая анатомия» [3, С. 5]. Это признание несостоятельности монетаристских рекомендаций становления рынка свидетельствует еще раз о необходимости учета национальных особенностей страны.

Вторая группа факторов влияет на административные или рыночные формы и методы, принуждающие к выполнению принятых законов. Существует широкий диапазон управляющих воздействий, соответствующих различным странам: от разъяснительной и профилактической работы в странах с развитой культурой и демократией до жестких законов в странах, где в ходе транзакционной перестройки возникает в стране хаос, преступность, всеобщее обнищание народа. Способы и формы властного принуждения при переходе к рыночной экономике могут быть разнообразными. Как мы видели в Германии, такой принудительной силой стала американская оккупационная администрация, сломившая сопротивление оппозиции; в странах Латинской Америки внедрение новых законов взяли на себя диктаторские режимы.

Правительство России, как и любого другого государства, в котором происходит экономическая трансформация, стоит перед выбором совокупности убавляющих воздействий, которые бы соответствовали национальным особенностям страны, исторически сложившемуся социально-психологическому укладу населения.

Помимо подставленных характеристик базисной основы реформирования экономики и ее надстроечных характеристик, есть еще одна проблема, которую необходимо решить: выбрать путь формирования рыночной экономики. В мире известны два различных пути: реформистский и стихийный. Под реформистским понимается такой переход к рыночной экономике, когда правильно учитываются объективные закономерности этого процесса и контролируется ситуация. Это предполагает разработку краткосрочной и долгосрочной программы мероприятий, научно обоснованной, включающую одновременно реальные политические, социально-экономические и другие предпосылки реализации этой программы в пространстве и во времени.

Альтернативой реформистскому пути является стихийный путь, когда руководство страны в силу непонимания закономерностей перехода в конкретных национально-исторических условиях перестает контролировать ситуацию, делает взаимоисключающие шаги, что приводит к дальнейшему спаду производства, нарастанию недовольства населения, испытывающего на себе результаты этих непродуманных и неумелых действий реформаторов. В стране наступает критическая стадия, сопровождающаяся криминализацией, развитием теневой экономики, свертыванием малого предпринимательства, утечкой капиталов за границу – не только финансового, но и человеческого, что лишает страну наиболее квалифицированных работников, специалистов и ученых, а следовательно, и будущего.

Встает вопрос: какой путь к эффективной рыночной экономике для России был бы оптимальным? Как уйти от сложившегося административно-командного режима (или государственного социализма), но вместе с тем сохранить все позитивное от старого строя и свести к минимуму издержки преобразования как для населения, так и для сохранения позиций страны на международной арене? Оптимальным путем в таких условиях было бы прокладывание дороги к рынку в конкуренции со старым, постепенные направляемые государством структурные сдвиги как в техническом, так и в отраслевом разрезах, институциональные изменения в строении экономики, которые позволили бы устранить перекосы и диспропорции и создать условия для подъема экономики и благосостояния населения. Для решения этих задач можно было бы использовать и зарубежный опыт, но здесь важны не сами сложившиеся модели в Западных странах, а внимательное изучение их с тем, чтобы найти самостоятельный путь преобразований. Копировать чужие модели – дело опасное. В этом отношении показателен опыт Чехословакии после «бархатной революции» 1989 г., когда была выдвинута программа преобразований (В. Комарек) с целью «догнать» соседние страны (Австрию) по уровню жизни, но не по структуре хозяйства и экономических институтов. Структурные же сдвиги мыслились так, чтобы свести к минимуму потери в занятости и доходах, связанные со свертыванием ряда отраслей. К сожалению, эти намерения не были выполнены.

Другим примером является Китай, который выбрал собственный путь реформ, не повторяющий иностранные модели, и не только смог провести экономические реформы без существенного ущерба для уровня жизни населения, объемов производства и своих позиций на внешних рынках, а, напротив, сумел существенно улучшить все указанные параметры. Сохранение большого государственного секто-

ра и многих основ централизованного планирования не помешало повысить жизненный уровень населения на мировой арене, не прибегая к крупным заимствованиям иностранного капитала.

Такой же путь экономического развития России предлагался и отечественными учеными, коллективами исследовательских институтов.

Если обратиться к нашей стране, то и в ней было определенное направление в экономической науке, которое обосновало путь экономического возрождения, но эта концепция не была востребована политической элитой и до сего времени остается нереализованной. Речь идет о фундаментальной теории экономического развития, разработанной учеными Центрального экономико-математического института (ЦЭМИ) – системе оптимального функционирования экономики (СОФЭ), которая выступала как альтернатива господствующим методикам управления народным хозяйством [6, 7, 8]. Создатели системы оптимального функционирования опирались на методологию оптимального хозяйствования, на изучение принципов построения эффективной системы хозяйственных отношений, основывающихся на сочетании структур «вертикальных» и «горизонтальных», на взаимодействии между экономическими субъектами.

Важнейшим результатом становления и развития этой теоретической системы явилось представление об оценках всех видов ресурсов, как характеристиках их вклада в удовлетворение потребностей общества. Не только труд, но и другие факторы производства – природные, капитальные, вообще любые лимитированные ресурсы получают при оптимальном функционировании свою оценку. Наиболее значимые результаты СОФЭ можно свести к ее исходным принципам:

во-первых, она опиралась на современную теорию стоимости, учитывающую все факторы производства: труд, капитал, ренту с природных ресурсов, а также эффект от соединения этих факторов в единый производственный процесс – предпринимательский доход. По современному определению в экономике, это редкие ресурсы и факторные доходы. Подход, предложенный учеными ЦЭМИ, позволяет по-новому посмотреть на все наши проблемы (и эти разработки были предложены в 70-х гг., то есть до разрушительных перестроек народного хозяйства в соответствии с лозунгами ЦК КПСС). Так, например, подход к налогам. Варианты предлагаемых налогов опираются на трудовую стоимость (налог на добавленную стоимость, отчисления от заработной платы, налог на прибыль и др.). В настоящее время налоги, пропорциональные труду, составляют 2/3 общей их суммы. Это происходит тогда, когда уровень заработной платы рабочих, инженеров и ученых примерно в 10 раз ниже пособия по безработице в США. Упор на налоги с заработной платы не стимулируют производительности труда, увеличивает безработицу. То же самое можно сказать и о налогообложении предприятий и отраслей, продукция которых неконкурентоспособна. СОФЭ предлагала иную систему налогов, где главными источниками дохода были природные ресурсы – энергоносители, полезные ископаемые, чернозем. Расчеты показывают, что сумма рентных оценок российских природных ресурсов составляет более половины национального дохода. Предлагалась ориентация на рентную систему налогообложения, для чего было необходимо обратиться к теории факторов производства, правильно оценить их вклад в развитие производства и на этой основе разработать адекватную российской действительности систему налогообложения;

во-вторых, из СОФЭ вытекало строгое обоснование механизма формирования валютного курса рубля; получала дальнейшее развитие теория прав собствен-

ности, в первую очередь те ее аспекты, которые связаны с изменением отношений личности и государства. Роль государства должна была претерпеть существенные изменения по сравнению с дореформенной экономикой. Государство предполагалось не как благодетель, который содержит население на заработную плату, а как орган, обеспечивающий общественный и экономический порядок, а потому нужный обществу. Принцип, заложенный в СОФЭ, состоял в том, что государству в условиях перехода к рынку следовало бы руководствоваться иным принципом: предприятия и граждане в своих взаимоотношениях с государством должны исходить из того, что оно содержится на перечисляемые в казну доходы, в компенсацию чего оно должно выполнять возложенные на него функции. Рациональные источники покрытия государственных расходов прибыль предприятий и доходы граждан, которые должны декларироваться, а сокрытие их должно рассматриваться как преступление перед обществом;

в-третьих, в СОФЭ была обоснована технологическая многоукладность, которая и стала основной причиной вползания нашей страны в структурный кризис, который резко затормозил экономический рост. Технологическая многоукладность накладывалась на национально-региональную многоукладность. Таким образом, уже к началу перестройки, в 70-е гг., теоретически были обозначены предпосылки создания хозяйственного механизма типа регулируемого рынка. Следует отметить, что, как и все передовое, СОФЭ была подвергнута резкой критике в 1983–1985 гг. и отвергнута как несоответствующая курсу партии и правительства.

Начавшуюся по решению партии и правительства перестройку можно разделить на периоды. Первый охватывает 1985–1987 гг., когда делались попытки оживить социалистическую экономику: был разработан 12-й пятилетний план и «Основные направления развития экономики до 2000 года». К середине 1988 г. стало ясно, что решения остались на бумаге: не удалось добиться ни ускорения, ни повышения технического уровня производства, ни повышения благосостояния народа.

Проводимая в стране антиалкогольная кампания (1985–1986 гг.) привела к дефициту в бюджете государства и широкому развитию «черного рынка». Экономике подтачивала также безвозвратная передача ресурсов в республики бывшего Союза на сумму 50 млрд. долл. ежегодно и сверхвысокие военные расходы (до 20% ВВП вместо среднемировой 5–7%). Средств для обновления технологии в России не оставалось.

Второй период (фаза) реформы охватывает 1987–1989 гг. К этому времени стало ясно, что намеченные мероприятия по подъему производства положительных результатов не дают, дефицит потребительского рынка усилился. Это привело к некоторому повороту в инвестиционной политике: приоритет стал отдаваться производству потребительских товаров, жилищному строительству, здравоохранению. Цель состояла в том, чтобы перераспределить в пользу социального сектора экономики средства, высвобождаемые конверсией военных отраслей и сокращением инвестиций в топливно-энергетический комплекс. На промышленных предприятиях вводилось самоуправление и самофинансирование.

С 1988 г. предприятия должны были сами отвечать за техническую модернизацию, оплачивать свои текущие и капитальные затраты. Однако и эти меры не привели к улучшению положения в экономике, ситуация продолжала ухудшаться.

Третий период реформы начался с 1989 г. и продолжался до августа 1991 г.: мероприятия правительства положительных результатов не приносили, положение в стране ухудшалось, экономический кризис охватывал постепенно все отрасли на-

родного хозяйства. В этот период советские экономисты разработали программу под названием «500 дней» (Шаталин—Явлинский), которая должна была стабилизировать экономику и постепенно выводить страну из кризиса. Программа предусматривала либерализацию 70–80% цен к концу 1991 г.; меры, предусматривающие защиту населения от чрезмерного повышения цен на потребительские товары и тем самым удерживание инфляции на приемлемом уровне. Программа была отвергнута так же, как и другие — практически все сводилось к пересмотру цен.

С 1992 г. начинается новый этап в развитии России — этап становления ее как независимого государства, делающего первые шаги к новому общественному устройству.

Советская экономическая наука так же, как и экономика, находилась в глубоком кризисе и не могла дать ответ на вопрос: к какому государству следует идти, какой экономической модели рыночной экономики следовать. Научные дискуссии, проходившие в МГУ, ИЭ РАН, ИМЭМО и других академических институтах, обсуждали вопрос о возможности перехода к капитализму, строительстве рыночного социализма; высказывались различные концепции относительно социально ориентированной экономики и сильного социального государства. Дискуссионные обсуждения продолжаются до сего времени.

Практическая деятельность правительства, в котором находились и видные советские экономисты, приняла за основу реформирования экономики либеральную монетаристскую модель, предложенную МВФ и МБ, которая получила название «шоковой терапии» и включала в себя комплекс реформ, состоявший из четырех пакетов мер.

1. Макроэкономическая стабилизация (ужесточение налогов; ужесточение кредитной системы; ликвидация «избыточной» денежной массы). 2. Либерализация экономики (реформы внутренних цен; либерализация внешней торговли; либерализация системы распределения; либерализация заработной платы и рынка рабочей силы; реформа банковской системы). 3. Развитие частного сектора, приватизация (малая приватизация; крупномасштабная приватизация; оформление прав частной собственности; структурная перестройка, ликвидация монополий). 4. Пересмотр роли государства (законодательная реформа; социальная сфера; институциональная реформа). Содержание пакета предлагаемых реформ и преследуемые при этом цели сводятся к следующему.

Макроэкономическая стабилизация предполагает ужесточение налоговой и кредитной политики по отношению к предприятиям, исправление различных диспропорций, порожденных «избытком» денежной массы (т.е. накопленной денежной массы, которую просто не на что истратить). В результате на рынке должно наступить равновесие, а государственный бюджет достигнет сбалансированности. Тем самым будет ликвидирован инфляционный потенциал в виде излишнего количества денег населения и предприятий.

Меры по либерализации экономики связаны с переходом к конкурентным рыночным отношениям с соответствующей реформой цен. На первых порах введение свободных цен приводит к бесконтрольному расширению рынков товаров и услуг, что в свою очередь требует демонополизации торговли и транспорта. Очень важный момент в комплексе системных преобразований относится к созданию рынков факторов производства, рабочей силы и финансовых ресурсов.

Третий пакет мер требует структурной перестройки производства и предприятий: четкое разделение прав государственной собственности, а также функций го-

сударства как собственника и как органа, регулирующего экономические процессы в стране в целом. Определено место и значение приватизации.

Реформа государственного управления требует переосмысления роли государства в экономике: оно должно отказаться от прямой собственности и контроля за производством и заменить их косвенным регулированием, которое бы поощряло экономическую адаптацию и частную экономическую деятельность. Необходимо реформировать и основные правительственные институты: Центральный банк и налоговые ведомства, провести корректировку статей бюджета, наладить систему контроля. Другая важная задача государства – реформировать систему государственного обеспечения, чтобы освободить предприятия от выполнения широких социальных функций, создать гибкую систему социальной поддержки, позволяющей смягчить последствия надвигающейся безработицы, которая будет расти по мере ужесточения бюджетной политики.

Разработанная до деталей программа МВФ вряд ли с успехом может быть применена в различных странах. Специфические исторические, экономические, национальные особенности, как мы уже видели, приводят к разным методам преобразований и к различным последствиям этой трансформации.

Представленная модель рыночной экономики имеет несколько модификаций в реальной действительности, поскольку развитые государства шли к ней в течение столетий с учетом тех специфических особенностей, которые характеризуют экономику США, Англии, Франции, Японии и т.д. Само понятие «рыночная экономика» абстрактна, если его не наполнить конкретным содержанием.

Цереход от централизованно-плановой экономики к экономике, основанной на рыночном механизме, охватывает длительный период времени, в течение которого складываются новые экономические отношения, чью основу составляют новые отношения собственности. Формирование широкого слоя собственников средств и результатов производства, экономически независимых субъектов рыночных отношений, равных в реализации своих экономических прав собственников, правомочных осуществлять все виды деятельности и распоряжаться своими доходами по своему усмотрению – главное направление в создании рыночной экономики.

Сначала XXI века Россия вступила в новый этап экономического развития. Стабилизация и развитие экономики ставят во весь рост проблему формирования социально-ориентированной экономики, что зафиксировано в Конституции Российской Федерации.

Литература:

1. Вопросы экономики, 1997, № 1, 2, 6
2. Вопросы экономики, 1998, № 5.
3. Вопросы экономики, 1998, № 10.
4. Градов А.П. Национальная экономика. – СПб., 1997.
5. Доклад о развитии человека ООН//Общество и экономика, 1996, № 5.
6. Львов Д. Курс социально-экономического развития России//РЭЖ, 1994, № 1–2.
7. Львов Д., Овсиенко Ю., Сухотин Ю. Еще раз о деформационном потенциале теории СОФЭ//РЭЖ, № 9.
8. Львов Д. Путь в XXI век. – М., 1999.
9. Ойкен В. Основные принципы экономической политики. – М., 1995.

СОВРЕМЕННАЯ ТЕОРИЯ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РАВНОВЕСИЯ И ЕЕ МИКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ

Всякая макроэкономическая модель базируется на определенных представлениях о том, какие модели поведения субъектов экономики вызывают к жизни описываемые ею макроэкономические явления и процессы. Формирование современной теории макроэкономического равновесия происходило в процессе теоретических дискуссий вокруг кейнсианской теории, которая представляла собой отход от традиционных моделей экономического поведения, рассматриваемых неоклассической школой.

В своей теории Д.М. Кейнс выдвинул три препятствия для достижения полной занятости: стабильную склонность общества к потреблению, адаптивный характер предпринимательских ожиданий, определяющих объем инвестиционного спроса, и предпочтение ликвидности владельцев денежных сбережений. Каждое из этих препятствий представляет собой модель экономического поведения, входящую в противоречие с моделями поведения, разработанными неоклассической теорией.

Концепция стабильной склонности общества к потреблению основана на совершенно иных представлениях о мотивах, управляющих процессом распределения дохода между потребительскими расходами и сбережениями. В неоклассической теории это распределение было следствием максимизации полезности получателями дохода. Предполагалось, что получатели дохода каждый раз рационально, на основе своих предпочтений, определяют структуру своего дохода так, чтобы обеспечить максимальную полезность от его использования. Следовательно, склонность к потреблению рассматривалась как изменчивая величина, которая, при заданных предпочтениях получателей дохода, чутко реагирует на изменение ставки процента. Д.М. Кейнс отрицал влияние ставки процента на величину потребительских расходов и сбережений в краткосрочном периоде. Рассматривая ставку процента в числе прочих факторов, воздействующих на склонность общества к потреблению и сбережению, он приходит к выводу, что «...в данной обстановке склонность к потреблению может считаться достаточно устойчивой функцией...» совокупного реального дохода [1]. Следовательно, в кейнсианской теории поведение получателей дохода определяется не рациональной калькуляцией максимальной полезности, а определенным стереотипом – привычкой к расходованию определенной доли своих доходов.

Объем инвестиций в кейнсианской модели определяется графиком предельной эффективности капитала и величиной ставки процента. Теория спроса на инвестиции, разработанная Д.М. Кейнсом, вполне согласуется с теорией спроса на капитал, сложившейся в рамках неоклассической модели. Разница состоит лишь в том, что неоклассическая модель основана на предположении о рациональных предпринимательских ожиданиях. В ней предполагается, что предприниматели имеют точное представление о параметрах производственной функции и в состоянии предвидеть снижение предельной производительности капитала в результате любого дополнительного прироста инвестиций. В этом случае издержки использования капитала определяются исходя из текущих затрат на его восстановления и альтернативных издержек, определяемых текущей ставкой процента. Будущее в неоклассической модели является полностью определенным, и рациональные ожида-

ния лишены временного горизонта. Предприниматели имеют четкое представление о характере и направлении фундаментальных изменений системы и любые отклонения от этих фундаментальных изменений рассматривают как случайные. Поэтому текущие шоковые изменения макроэкономической конъюнктуры не оказывают на их действия существенного влияния.

Д.М. Кейнс, вводя понятие предельной эффективности капитала, вносит в теорию инвестиционного спроса неопределенность. В его модели предпринимательские ожидания являются ожиданием неопределенных, вероятностных величин. В этой ситуации предпринимательские ожидания неизбежно становятся адаптивными, то есть начинают меняться в зависимости от изменения текущей ситуации и вызывать изменения в поведении предпринимательского сообщества, которые, в свою очередь, также начинают воздействовать на текущую ситуацию. Или, выражаясь словами самого Д.М. Кейнса, предельная эффективность капитала – это фактор, через который «...предполагаемое будущее влияет на настоящее» [1]. Ухудшение текущей ситуации может снизить предельную эффективность капитала и потребовать для поддержания достигнутого объема инвестиций гораздо более низкого уровня ставки процента. Нестабильность предельной эффективности капитала, создает условия, в которых для поддержания оптимального равновесия в краткосрочном периоде требуется чрезвычайная гибкость и приспособляемость ставки процента. Однако этому противоречит кейнсианская теория спроса на деньги.

Д.М. Кейнс рассматривает спрос на деньги как результат действия трех мотивов: транзакционного, мотива предосторожности и спекулятивного мотива. Сила двух первых мотивов напрямую связана с объемом операций, совершаемых в экономике в единицу времени и, следовательно, зависит от объемов производства и дохода. А спекулятивный мотив реагирует на изменение ставки процента. При этом Д.М. Кейнс полагает, что держатели денежных средств имеют представление о некотором устойчивом уровне ставки процента, вокруг которого колеблются ее текущие значения, и сила спекулятивного мотива изменяется вместе с величиной отклонения фактической ставки процента от ее предполагаемого устойчивого значения. Чем ниже фактическое значение ставки процента относительно ее устойчивого значения, тем сильнее будет стремление участников рынка облигаций удерживать свои активы в наличной форме в ожидании более выгодных условий для вложения средств. Причем представление об устойчивом уровне ставки процента является устойчивым и меняется достаточно медленно.

Рост денежной массы по мнению Д.М. Кейнса может оказать понижающее воздействие на текущую фактическую величину ставки процента только при условии, что он окажет понижающее воздействие на представления о долгосрочном устойчивом уровне ставки процента и уменьшит его разрыв с фактическими значениями. В противном случае этот разрыв может превысить критическое значение, за которым спекулятивный мотив усиливается настолько, что спрос на деньги становится абсолютно эластичным относительно ставки процента. В результате любое дополнительное количество денег будет пополнять запас ликвидных средств, не оказывая никакого воздействия на уровень ставки процента. Эту ситуацию последователи Д.М. Кейнса назвали «ликвидной ловушкой».

В целом теория Д.М. Кейнса обосновывала недостижимость полной занятости исходя из нерационального поведения основных групп субъектов экономики: потребителей, предпринимателей и финансистов. А причину этой нерациональности он видел в общей неопределенности экономической жизни, препятствующей фор-

мированию рациональных ожиданий и вынуждающей субъектов экономического процесса, руководствоваться сформировавшимися стереотипами. Однако дальнейшее развитие кейнсианства пошло в ином направлении.

Неэкономический синтез, разработанный такими выдающимися экономистами как Д.Р. Хикс, П. Самуэльсон, А. Пигу, Д. Патинкин и другие, стремился адаптировать теоретические конструкции Д.М. Кейнса к традиционным неоклассическим представлениям о макроэкономическом равновесии и доказать, что утверждение Д.М. Кейнса о возможности существования равновесия при полной занятости, является недостаточно обоснованным и рыночная экономика все-таки обладает автоматической тенденцией к равновесию при полной занятости [2].

Главными аргументами в защиту этого положения стали «эффект реальных денежных остатков», теорию которого разработал Д. Патинкин, и «эффект богатства», который получил обоснование в трудах А. Пигу [3]. «Эффект реальных денежных остатков» заключается в том, что на поведение участников экономического процесса влияют не только их предпочтения, но и имеющийся в их распоряжении запас наличных денег, оценка которого определяется его реальной покупательной способностью и, следовательно, зависит от уровня цен. «Эффект богатства» аналогичен по своему действию «эффекту реальных денежных остатков», но включает в число факторов, влияющих на поведение участников экономического процесса не только запас денежной наличности, но и запас других активов, имеющих фиксированную денежную стоимость. Оценка этих активов также производится на основе их покупательной способности и, следовательно, также зависит от уровня цен. Действие этих эффектов предполагает способность участников экономического процесса достаточно точно оценивать изменение уровня цен и связанную с ним покупательную способность своих активов. Только в этом случае изменение уровня цен будет вызывать адекватное изменение спроса, и приближать экономику к равновесию при полной занятости. Следовательно, в рамках неэкономического синтеза происходит частичный возврат к моделям рационального поведения, основанным на способности экономических субъектов к предвидению последствий своих действий.

Дальнейший шаг на этом пути представляет монетаризм. В основе монетаристской модели макроэкономического равновесия лежит представление о внутренней стабильности и равновесности рыночной системы. Для обоснования этого представления глава школы монетаристов – М. Фридмен использует сформулированную им гипотезу постоянного дохода.

М. Фридмен определяет постоянный доход любого участника экономического процесса есть «...средняя взвешенная из его ожидаемых будущих поступлений дохода» [4]. Его первоначальная величина определяется исходя из величины богатства, накопленного индивидом во всех формах, включая его человеческий капитал и «внутренней дисконтной ставки», отражающей его временные предпочтения. Внутренняя дисконтная ставка представляет собой предельную норму доходности на все активы в единицу времени, которая обеспечивает стабильное распределение текущего дохода между потреблением и накоплением богатства [4]. Накопление богатства в единицу времени продолжает увеличиваться до тех пор, пока существует хотя бы один актив, ожидаемая доходность которого превышает внутреннюю дисконтную ставку. Отклонение фактической величины дохода от его ожидаемой величины в любой данный период имеет нулевое математическое ожидание и рассматривается как случайное. Причем получатель дохода всегда способен отличить долгосрочные тенденции к его изменению от случайных колебаний.

Стабильности ожидаемого дохода в модели М. Фридмена соответствует стабильность спроса на деньги. Деньги рассматриваются как одна из форм накопления богатства, и объем желательного денежного запаса (спрос на деньги) определяется на основе уровня реального дохода и доходности других форм богатства при данном уровне цен и ожидаемом темпе его изменения.

Все аргументы этой функции являются величинами стабильными в краткосрочной перспективе, следовательно, и сам спрос на реальные денежные остатки также стабилен. Поэтому произвольные изменения количества денег, производимых государством, – первоначально отражаются на уровне и темпах роста цен, и лишь затем, спустя определенное время, на спросе на реальные денежные остатки. Восстановление равновесия в денежной сфере осуществляется при новом уровне цен и инфляционных ожиданий, но не затрагивает реальных параметров экономической системы, в частности, величины ожидаемого постоянного дохода в реальном выражении. Поэтому М. Фридмен настаивает на необходимости проведения стабильной кредитно-денежной политики на основе монетарного правила, предполагающего рост денежной массы ежегодным темпом не превышающим 3–5% [4].

Монетаристская доктрина, разработанная М. Фридменом, целиком базируется на представлении о рациональном субъекте, способном с высокой точностью прогнозировать изменения своего реального дохода. Еще дальше по этому пути идет теория рациональных ожиданий, разработанная Р. Лукасом и Т. Сарджентом. Эта теория исходит из того, что субъекты экономического процесса обладают достаточной информацией и прогностическими способностями для принятия рациональных решений. Прогнозы отдельных субъектов, разумеется, могут содержать ошибки, но эти ошибки носят случайный характер и взаимно компенсируются. Следовательно, они не могут создавать общих тенденций или стереотипных реакций, на которых построены кейнсианские концепции государственного регулирования экономики. Общие ошибки могут возникать только как результат «внешних шоков» – непредсказуемых событий, меняющих экономическую ситуацию. Государство как стабильный и предсказуемый субъект экономики не может манипулировать решениями частных субъектов экономического процесса для достижения своих целей. Государственное регулирование является неэффективным, поскольку рациональные решения частных субъектов экономики будут противодействовать ему [5].

Применительно к теории макроэкономического равновесия концепция рациональных ожиданий означает полный возврат к неоклассической идее автоматического равновесия при полной занятости. Ведь если субъекты экономики способны избежать систематических оценок при формировании своих планов, они довольно быстро нащупают те параметры системы, которые позволят им максимизировать свою выгоду, а эти параметры будут, несомненно, очень близки к полной занятости.

Монетаризм и теория рациональных ожиданий завевали господствующее положение в современной макроэкономике. Но их господство не является абсолютным. Теоретическую альтернативу этому направлению составляет современное посткейнсианство. Основателями этого направления являются Р. Клауэр и А. Лейонхувуд. Р. Клауэру принадлежит так называемая «гипотеза двойственного решения», согласно которой участники экономического процесса формируют «воображаемый» или «умозрительный» спрос исходя из величины своих реальных доходов при равновесном уровне цен соответствующем полной занятости. Если же по каким-либо причинам фактические цены не совпадают с запланированными, «умозрительный» спрос подвергается коррекции в соответствии с фактическим реальным доходом.

В результате формируется «эффективный спрос» на товары и услуги, который будет ниже «умозрительного» при условии, что фактические цены выше своих равновесных значений, обеспечивающих полную занятость. Аналогично предприниматели формируют предложение товаров максимизируя прибыль при данных ценах и заработной плате. Если заработная плата является гибкой, формируется «умозрительное» предложение, соответствующее уровню полной занятости при данном фактическом уровне цен. Однако реальный «эффективный» спрос при данном уровне цен не соответствует размерам предложения и, если предприниматели не ожидают коррекции уровня цен, они будут корректировать предложение товаров и уровня занятости в сторону снижения. Их фактический спрос на труд будет ниже «умозрительного», поскольку они не в состоянии реализовать весь объем производства, сформированный на основе максимизационных решений при данном уровне цен. Следовательно, и наемные работники не смогут реализовать свое «умозрительное» предложение труда, сформированное в соответствии с их предпочтениями при данном уровне заработной платы, поскольку оно превышает фактический спрос на труд, предъявляемый предпринимателями. Это порождает неполную занятость. В результате в экономике устанавливается формальное равновесие, которое не удовлетворяет ожиданиям участников экономического процесса и поэтому не может быть устойчивым. Снижение занятости неизбежно приведет к падению фактических доходов и новому снижению совокупного спроса, а, это, в свою очередь, потребует новых корректировок объема производства и занятости в сторону снижения. Если даже эти корректировки рано или поздно прекратятся, установившееся равновесие будет далеко от полной занятости, и будет соответствовать депрессивному состоянию экономики [6].

«Гипотеза двойственного решения» вносит фундаментальную неопределенность в действия участников экономического процесса [7]. Даже если их изначальные планы соответствуют равновесию при полной занятости, различия в скорости реакции на изменения, несовершенство информации и другие препятствия могут далеко отклонить экономическую систему от полной занятости. Дальнейшее развитие посткейнсианской теории в том направлении, которое было разработано Р. Клаузеном и А. Лейонхувудом, неизбежно ведет к ее трансформации из теории равновесия в теорию неравновесных состояний и краткосрочной динамики [8].

Неоклассическая и кейнсианская модели макроэкономического равновесия представляют собой две альтернативные модели рыночной экономики, сформировавшиеся в рамках современной экономической теории. Первая основана на представлении о рациональном поведении и совершенной информации, на основе которой принимаются экономические решения, а вторая исходит из фундаментальной неопределенности экономической ситуации и стереотипном характере поведения участников экономического процесса. Поэтому спор между двумя современными направлениями теории макроэкономического равновесия не может быть разрешен на уровне чистого теоретического анализа. Для его разрешения необходима эмпирическая проверка исходных гипотез и поведенческих моделей, разработанных этими альтернативными направлениями макроэкономического анализа.

Литература

1. Кейнс Д.М. Общая теория занятости, процента и денег. / Избранные произведения. – М., 1993.
2. Харрис Л. Денежная теория. – М.: «Прогресс», 1990.
3. Патинкин Д. Деньги, процент и цены. Соединение теории денег и теории стоимости. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2004.

4. Фридмен М. Количественная теория денег. – М. – 1996.
5. Осадчая И. Эволюция макроэкономической теории после Кейнса. // Вопросы экономики. 2006. № 5.
6. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. М.: Дело ЛТД., 1994.
7. Лейонхувуд А. Макроэкономическая теория в двадцатом столетии: основные вехи развития.// Вопросы экономики. 2006, № 11.
8. Дэвидсон П. Посткейнсианская школа в макроэкономической теории. // Вопросы экономики. 2006, № 8.

ТЕОРИЯ НАКОПЛЕНИЯ В СВЕТЕ ОБЩЕНАУЧНЫХ МЕТОДОЛОГИЧЕСКИХ КОНЦЕПЦИЙ

Построение современной экономической теории вообще и теории накопления в частности предполагает привлечение методологического потенциала философии науки, которая перестала быть узкоспециализированным анализом естествознания и выработала понятийно-категориальный аппарат, который применим и к исследованию экономической составляющей гуманитарного компонента научного знания с учетом его специфики. Роль методологического знания определена в его «основных функциях: во-первых, оно обеспечивает правильную постановку проблемы как с содержательной, так и с формальной точки зрения; во-вторых, оно дает определенные средства для решения уже поставленных задач и проблем – то, что можно назвать техникой научной деятельности; в-третьих, с помощью методологического нормативного знания оптимизируется организация исследований» [9, С. 64]. Сами экономические построения (концепции) как идеальные мысленные конструкты воспроизводственных явлений выступают отражением определенной методологической позиции ученого-экономиста и тех основных ценностно-мировоззренческих и социально-практических ориентиров, которые являются выражением особенностей мироощущения, умонастроения, логики и стиля мышления определенной исторической эпохи, формируя ее определенную экономическую картину. В логико-генетическом аспекте прослеживается тесная взаимосвязь и взаимозависимость формирования экономической теории и знаний об экономических феноменах – накоплениях и инвестициях – от методологических подходов к исследованию экономической деятельности общества.

Закономерностью развития зрелого теоретического знания о предмете является наличие внутринаучной рефлексии, поскольку экономист-исследователь должен не только знать о существовании методологических позиций, но и критически оценивать содержание, формы и средства познания с тем, чтобы сформировать концептуальный каркас собственного подхода к исследованию экономических феноменов. Именно через «предугадывание» свойств объекта идет процесс конструктивной рефлексии о способах, подходах, приемах, позволяющих достичь цели изучения объекта, а именно рассмотрение его преднайденных характеристик, генезиса, тенденций развития и пр. Разрешение данного парадокса лежит не столько в личностных свойствах исследователя, сколько в многоуровневой структуре самого методологического знания.

Проблема структуры методологического знания, типов и уровней методологического анализа впервые сформулирована В.А. Лекторским и В.С. Швыревым, и получила дальнейшее развитие в трудах отечественных методологов и историков науки [3].

Философская методология формирует принципиальные мировоззренческие установки экономиста-исследователя, предопределяя применение определенных методологических ориентиров в научном исследовании воспроизводственных проблем развития социума. Применительно к экономическому исследованию в многоуровневой концепции методологического знания философская методология определяет общее видение экономической деятельности и способ мыслительной

деятельности ученых-экономистов. К этому уровню методологии относят диалектический, метафизический, аналитический, феноменологический и другие методы, которые устанавливают мировоззренческие основы (содержательная предпосылка) и определенный категориальный строй исследования (формальные предпосылки). Сочетание содержательных и формальных предпосылок обеспечивают представление (предугадывание) о наиболее общих путях и результатах экономического исследования. На этом уровне следует искать различие в концептуальных представлениях экономистов о материальном и идеальном, революционном и эволюционном, а также в начале организации исследовательской деятельности.

Уровень общенаучных подходов определяет формальную сторону способов построения научных теорий и логику исследовательских процедур как определенных познавательных средств для решения поставленных исследователем задач и проблем. К этому уровню относятся ведущие методологические подходы к экономическому исследованию вообще и инвестиционной сферы в частности, среди которых выделяются сущностно-онтологическое, функциональное, системное (Э.Г. Юдин), а также только обретающие признание экономистами-исследователями своего методологического потенциала синергетически ориентированное, коэволюционное и другие схемы видения воспроизводственной динамики современной экономики. Частнонаучные методы обеспечивают сбор и обработку экономической информации об инвестициях, оптимизацию экономического исследования всей системы расширенного воспроизводства и его технику, а частные методики определяют конкретные процедуры исследования конкретных явлений в инвестиционной сфере.

Для отечественной экономической науки характерна традиция диалектического и материалистического рассмотрения экономики в целом. Однако крайне слабо используется потенциал общенаучных методологических концепций в исследовании конкретных экономических явлений и процессов. В связи с этим плодотворным, по нашему мнению, является подход к рассмотрению генезиса теории накопления с точки зрения смены общенаучных методологических подходов, характерных для ученых-экономистов, начиная с периода становления экономической науки до наших дней.

Исторически первым выступает сущностно-онтологический подход к исследованию воспроизводственных процессов, характерный для классиков политической экономии. На основе анализа позиций экономистов периода становления и формирования экономической науки устанавливается, что их принципиальная методологическая ориентация направлена на выявление глубинной причины существования явления и – через установление первоосновы (субстрата, субстанции) – на раскрытие его сущности. Поиск первооснов и причин экономической динамики привел физиократов к открытию схем кругооборота составных частей общественного продукта в натуральном и денежном выражении. Ф. Кэне создал предпосылки макроэкономической теории инвестирования и пропорциональности общественного воспроизводственного процесса. По существу, физиократы подошли к идее цикличности воспроизводственного процесса и наличия причинно-следственных взаимосвязей между явлениями производства, хотя и поставили в центр своих исследований аграрное производство как наиболее развитой производительной отрасли своего времени. Рассмотрение экономических явлений в качестве постоянно повторяющихся, совершающих малый годичный цикл и соответствующий сельскохозяйственному году, становится частнонаучным методологическим принципом политической экономии для последующих исследований воспроизводственных

процессов. Характерно, что накопление выступало важным моментом кругооборота факторов и продуктов производства, а тенденции к улучшению техники производства связывались с использованием части продукта, остающейся после потребления, а также с опытом и умением работников. Это позволило классикам политической экономии заложить фундамент теории накопления и показать, что накопление – это не образование сокровищ, запасов, резервов, а непрерывный воспроизводственный процесс, имеющий в материальной основе прирост факторов производства благодаря излишку, созданному трудом работника сверх текущего потребления и обеспечивающему прогресс общественного производства.

Сущность накопления раскрывается в рамках данной методологической концепции как накопление капитала, способного приносить прибавочную стоимость в расширенном масштабе в непрерывном кругообороте. Социальные аспекты накопления капитала как отношения капитала и труда рассматривались через призму конструирования идеала будущего общественного развития, которое связывалось со свободой рыночных сил и саморегуляцией (концепция «невидимой руки») в направлении обретения счастья и благосостояния для всех. Исходя из этого, только капиталистическая собственность и рыночные отношения могут обеспечивать свободу распоряжаться дополнительным чистым продуктом, а это выступает для инвестора действенным мотивом к накоплению, дальнейшему совершенствованию производства и наращиванию объемов производительного капитала.

Бесспорной заслугой экономистов того времени является то, что в рамках имеющегося концептуального каркаса они поставили проблему существования каузальной взаимосвязи между экономическими феноменами и подошли к рассмотрению вопроса о наличии объективных экономических закономерностей между экономическими сущностями и явлениями, которые их как бы скрывают. В разработке этой проблемы следует искать истоки фундаментального положения, развитого в дальнейших теоретико-методологических исследованиях экономистов о том, что познаваемый объект экономического исследования подчиняется определенному социальному закону и экономическая деятельность законосообразна.

Предпосылки для замены сущностного подхода и оформления нового видения объекта экономического исследования – накопления капитала – были подготовлены наличием формализованных понятий, противоречиями в теоретической основе учений классиков и практическими запросами со стороны новых хозяйствующих единиц рыночной экономики (домохозяйств, фирм, государства). Становление функционального подхода к исследованию экономической действительности во второй половине XIX века происходило на фоне социокультурного подъема западноевропейских государств, их быстрого индустриального развития, ускоренного внедрения достижений естественных наук в производство. Внутринаучные основания смены методологического «угла видения» социально-экономических явлений, лежащие на стороне закономерностей развития самого научного знания и изменения стиля мышления ученых. Нацеленность исследователя на поиск логико-математических зависимостей в экономике массового товарно-денежного обмена и исходная методологическая посылка о том, что сложное экономическое явление, например рыночные взаимосвязи между фазами общественного воспроизводства, может и должно быть описано совокупностью функциональных зависимостей, потребовала соответствующего формализованного категориального аппарата. Содержание научного знания об экономических процессах стало определяться не стремлением экономистов к абсолютной истине и однозначному знанию, а выстраиваться на основе

признания относительного и вероятностного его характера. Концептуальный каркас неоклассических теорий выстраивается вокруг функционального отношения между переменными величинами, когда любому исследуемому значению экономической величины (аргументу) ставится в соответствие другая величина (функция). Сфера приложения данных теорий – прежде всего статические модели рыночных зависимостей, когда исследователи рассматривают функциональные отношения безотносительно к исторической форме их бытия, то есть как универсальные.

Изменение общенаучной методологической концепции отразилось в терминологическом аппарате исследования воспроизводственных процессов. Анализ текстов на языке оригинала показал, что А. Смит пользовался термином *accumulation* (накопление-аккумуляция). Накопление капитала он описывал как процесс, присущий всем историческим типам хозяйствования, поскольку его первоосновой он считал орудия труда и сам труд. В главной работе Смита на языке оригинала слово *investment*, нами не найдено [11]. Это закономерно, так как в докапиталистическом и раннекапиталистическом хозяйстве капитал в большей степени отождествлялся с натуральными факторами труда, обеспечивающими включения работников в производство. В мануфактурный период экономическая власть денег не была абсолютной и денежная форма не имела в этот период всеобщего характера. Развитие капиталистических отношений и рыночного хозяйства обусловили обособление функций и, соответственно, сферы денежного и финансового капитала. Становление финансовых рынков и появление собственно финансовых инструментов нашло свое теоретическое отражение в работах Д. Рикардо, который наряду с понятием «*accumulation of capital*» (накопление капитала) употребляет как более широкое понятие «*investment of capital*» (инвестирование капитала), подразумевая вложение денег во все доходные сферы деятельности, связанные как с непосредственным производством, так и с финансовыми операциями на рынках. В последнем случае экономистом наиболее часто употребляется термин «*investment*», под которым подразумевается вложение денег для получения дохода на них [14].

Ж.-Б. Сей, Ф. Бастиа, Дж. С. Милль употребление термина «*accumulation*» связывают с материальными формами накопленного богатства, а слово «*investment*» используется ими в большей части при анализе процесса вложений денег с целью получения излишка в денежной форме. При этом у Сея накопление – это прежде всего накопление производительного капитала (*accumulation of productive capital*) или годового продукта (*accumulations of annual products*) [15], в то время как Милль уже начинает рассмотрение накопления заработной платы и других форм полученного вознаграждений в значении сбережения (*accumulate from their wages, fees, or salaries*)[13]. У Бастиа также накопление характеризуется как накопление капитала (*accumulation of capital*), а термин «инвестиции» часто употребляется вместе с термином «интерес» в значении банковского процента (*interest on... investment*) [12]. В дальнейшем экономисты применяют более широкое понятие «инвестиции», различая капиталобразующие и финансовые. Однако в функциональных построениях экономистов, где накопление выступает как параметр (величина) или фактор, влияющий на движение кривых спроса и предложения на соответствующих графиках, окончательно закрепляется термин «инвестиции».

Применительно к макроэкономическим исследованиям в рамках функционального подхода несомненный интерес представляет рассмотрение накопления на макроэкономическом уровне через введение понятий «инвестиция» и «сбережение» как частей валового (общественного) внутреннего продукта. Инвестиции в

этом случае выступают как расход на средства производства, объекты жилищного строительства, материально-технические запасы. Расходы (инвестиции) на ценные бумаги и другие инструменты финансового рынка не являются собственно инвестированием, так как не увеличивают совокупных средств общественного хозяйства, а выступают перераспределительным механизмом уже существующих у хозяйствующих субъектов активов. Макроэкономический анализ валового (общественного) внутреннего продукта в качестве дохода позволяет представить его как совокупность потребления и сбережения. Уравнение, в котором сбережения равны инвестициям, принимается как одно из основных макроэкономических тождеств при анализе равновесной экономики. Безусловный вклад макроэкономистов в теорию накопления составляет разрешение вопроса об оптимальных размерах накопления капитала и формулировка критерия оптимальности как устойчивого состояния с наивысшим уровнем потребления. Уровень накопления капитала, который обеспечивает устойчивое состояние с наивысшим уровнем потребления, определяется как золотой уровень накопления капитала.

Рассмотрение валового продукта со стороны его расходной и доходной части и математическая определенность функций потребления, инвестиций, сбережения в качестве основы анализа инвестиционной деятельности отражает функциональный подход и «схватывает» реально существующие воспроизводственные процессы. Это позволяет в абстрактных построениях рыночной экономики выделить реальные факторы, определяющие величину и динамику важнейших параметров экономической деятельности и выразить их в математических формулах (например, $1 = I(r)$, $I = Y - C - G$, $I = (Y - T - C) + (T + G)$, $\delta = 1$; $S = KGr$, $i = sf(k)$, $i = sy$, $i = y - c$, $i = \Delta k + \delta k + nk$ или $i = \Delta k + k(\delta + n)$ и др., где I – инвестиции, r – ставка процента, s – норма сбережения от 0 до 1, y – продукция на одного работника, c – потребление на одного работника, Y – валовый доход, T – налоги, C – потребление, G – государственные закупки, K – капиталоемкость, Gr – темп роста национального дохода, Δk – прирост капитала на одного работника, δ – норма выбытия (амортизации), k – капитал на одного работника, n – темп роста населения). На основании теоретических воззрений на инвестирование и воздействующих на него экономических и внеэкономических факторов исследователи вырабатывают практические рекомендации для бизнеса и государства, оперируя элементами государственной политики — промышленной, инвестиционной, антикризисной, кредитно-денежной и налоговой и др.

«Человекоразмерность» формализованных экономических построений достигается путем привнесения в предмет исследования понятий, характеризующих поведение «экономического», то есть рационально действующего в своих интересах человека (домохозяйства, фирмы). Отсюда вытекает необходимость введения в экономический анализ наряду с «функцией потребления», «производственной функцией», «инвестиционной функцией» таких дефиниций, как планы инвестиций и сбережений, планируемые расходы, «склонность к потреблению», «склонность к сбережению», «склонность к инвестированию» как средних и предельных величин. Экономисты, исследующие экономику через призму данного методологического видения, углубили анализ, рассматривая две группы факторов: с одной стороны, воздействующие на инвестиционный спрос, а с другой - на инвестиционное предложение. Эффект мультипликатора и акселератора показывает воспроизводственные последствия изменения величины инвестиционных расходов, на основании которых можно выработать практические рекомендации для формирования экономической политики государства. Вместе с тем формирование предмета исследования

на уровне национального хозяйства, предпринятого представителями кейнсианского направления, показали и ограниченные возможности функционального подхода, подготовив условия для нового системного исследования экономики.

Становление методологии системного исследования во всех отраслях научного знания в качестве парадигмального основания познавательной активности научных экономических сообществ относится ко второй половине XX века. Принцип системности, имея в основании реальную целостность и организованность органического мира, стал выступать универсальным инструментом познания человеческого общества в его движении от единичного через особенное к всеобщему. Концептуальный методологический каркас системного подхода обладает значительной гибкостью и способен аккумулировать многие познавательные механизмы, выработанные в частнонаучных исследованиях экономистов в рамках предшествующих познавательных моделей. Системное мышление ученого творчески перерабатывает уже имеющиеся частнонаучные принципы и аксиомы, позволяя акцентировать внимание на целостном видении предмета его исследования и снимать ограничения, налагаемые регулятивными идеями функционального анализа изучения. При таком подходе системность объекта исследования задается в ходе его методологического конструирования и признается как бы исходным моментом всего исследования. Изначальное видение объекта научного исследования как системы имеет значительный методологический потенциал и позволяет, во-первых, выявлять и рассматривать отношения, структурные связи и взаимосвязи в инвестиционной сфере (подсистемы); во-вторых, анализировать роль и место подсистемы в системе национального хозяйства как системы более высокого порядка; в-третьих, рассматривать инвестирование в цивилизационной, формационной, координационной системах; в-четвертых, показать значение инвестиционных процессов в глобальной экосоциосистеме.

Несмотря на отличия критериев построения систем эти подходы имеют важнейшую общую черту: они фиксируют линейную поступательную направленность развития общества, при которой каждая последующая ступень движения является именно ступенью развития, выступает более высокой и прогрессивной, чем предыдущая. Познавательная программа ученых направлена на поиск социально-экономических закономерностей эволюции социума и осуществляется в русле обоснования законов движения от простого к сложному, не предполагая фазового «срыва» и деградации экономической системы в целом. При этом деструктивные явления в экономической основе рассматриваются как выражение цикличности, когда за кризисом последует подъем и переход всей системы к более высокому уровню развития общества. Исследования самой цикличности идут в направлении поиска ее объективных основ, форм и причин очередности и регулярности поступательно-восходящего движения социума. Такая предпосылочность знания у исследователей и подсознательное ожидание очередного «экономического чуда» препятствуют выявлению реальных процессов и тенденций в национальной экономике. Применительно к российской ситуации это замедлило обоснование реалистичных программ вывода российской экономики из кризиса в начале трансформационных процессов.

В истории экономической мысли наиболее четко и последовательно системный подход был реализован К. Марксом в его исследовательской программе. Именно системное видение формационного движения открыло ему возможность проанализировать экономику как целостную социально-экономическую систему, имеющую, в отличие от природной, в основе человеческую деятельность с прису-

щими ей целью, сознанием, ценностями. Актуальность данного подхода в том, что он нацеливает исследователя на выявление направлений развития сущности социально-экономических явлений как системы и обоснование закона развития социальных отношений. Это усиливает прогностическую функцию экономической науки и показывает причинно-следственные связи в общественных отношениях, как на уровне «производства вообще» (общее), так и в исторически данной системе (особенное, единичное). Ввиду спорности и дискуссионности вопроса считаем, что у К. Маркса историческая тенденция накопления – это описание социально-экономической и прогностической функции накопления в рамках его исследовательской программы. Такой подход позволяет ему поставить и дать свое решение вопроса о субъектах (носителях) общественного прогресса. Накопление капитала выступает, с одной стороны, как процесс самовоспроизведения экономической системы в специфически капиталистической социально-экономической форме и, с другой стороны, как средство обеспечения прогресса и саморазвития социально-экономических структур. Однако принятие в своем теоретическом конструкте за аксиому тезиса об «антагонизме противоречий капиталистического накопления» предопределяло выводы исследователя, а введенные им понятия «абсолютное» и «относительное» обнищание в качестве особых теоретических понятий для «поддержания» конструкции закона капиталистического накопления в настоящее время мало применимы для характеристики воспроизводственных процессов в индустриальных и постиндустриальных странах. Однако они могут быть актуализированы для социально-экономического анализа положения в развивающихся странах, а также для отражения негативных тенденций в трансформационной экономике в условиях деградации производственного и научно-технического аппарата. Исторический процесс накопления капитала, который сопровождался расширением экономического пространства и прогрессом в производительных силах человечества, не ликвидировал голод и нищету как явление в глобальном масштабе. По данным ООН, 19 % населения планеты, или 1,2 из 6,1 миллиардов человек, живут ниже черты бедности, при этом в Африке этот показатель равен 66%, в Азии – свыше 20%, в Латинской Америке – 8%, в Восточной Европе – 2 %, а в странах ОЭСР в виду его незначительности данный показатель вообще не фиксируется [10].

Диалектический подход к экономическим явлениям, сконцентрированный на антагонизме его сторон, является одним из вариантов разрешения противоречий. В философской методологии современной науки имеются познавательные диалектические концепции, позволяющие в новом ракурсе рассмотреть диалектику и диалектическое противоречие без конструкта «антагонизм» (Т. Адорно, Ю. Хабермас, В. Швырев, В. Степин, В. Лекторский и др.) [1, 4, 6, 7, 8]. По нашему мнению, методологические подходы в рамках данных концепций разрешают проблему противоречий капиталистического накопления вне «уничтожения» его сторон, а путем их эволюционных преобразований и усиления действия факторов, которые были выделены немецким исследователем в качестве противодействующих тенденции падения нормы прибыли (повышение эффективности труда, удешевление элементов капитала, внешняя торговля, рост массы капитала). Повышение роли социального управления и социальной психологии в общественной практике, включая экономическую, позволяет современному государству поставить вопросы социально-экономического положения широких слоев населения под свой действенный контроль, проводя политику социальной гармонии при помощи перераспределительных механизмов (концепция социального государства).

Рассмотрение общенаучных методологических концепций, которые характерны для становления и развития экономической науки на протяжении всего периода ее существования в качестве самостоятельной отрасли научного знания, позволяет перейти к обоснованию современной теории накопления.

Особенности современной инвестиционной практики вытекают из активно происходящих процессов глобализации, роста влияния экологических факторов (экологизация) и системной трансформации российского общества. При этом формационная и координационная трансформация выступает специфической характеристикой российской экономики, а отчетливо проявившиеся в прошлом столетии тенденции к глобализации и возрастанию роли экологических проблем характерны для мирового экономического развития в целом, оказывая значительное воздействие на российскую экономику и ее инвестиционную составляющую. Противоречивость влияния данных факторов на общественное развитие объясняет трудности протекания социально-экономических преобразований в нашей стране. Наложение их действия во времени способствовало фазовому скачку экономической системы и ее самоорганизации на нисходящем тренде движения, то есть переходу российской экономики к более низкому этапу развития по сравнению с исходной моделью по критериям развития человеческого капитала, высоких технологий, научной и социальной сферы.

В связи с усложнением объекта социально-экономического исследования прогрессивность вектора развития национального хозяйства будет зависеть, по нашему мнению, от умения российского общества сгенерировать из наличных знаний о природе, социуме и человеке прорывную стратегию социально-экономического развития. Догоняющая стратегия, отражающая линейность экономического мышления, не может быть положена в основу государственной политики развития страны на долгосрочную перспективу. Как нам представляется, именно данная стратегия уже была успешно реализована в годы индустриализации страны, но она же показала и слабые стороны такого развития. В этих условиях постановка вопроса об интеграции методологических подходов к исследованию экономических основ социума чрезвычайно актуальна, имея в основе общефилософскую проблему обоснования множественности вариантов выбора будущего.

Таким образом, потребность в интегративной методологии, не сводимой к механическому соединению категориальных аппаратов различных общенаучных методологических концепций, обусловлена сложностью, противоречивостью и скоростью изменений объекта экономического исследования, вызванными тесным переплетением технико-технологических, координационно-организационных, социально-экономических, институциональных и культурологических факторов общественного прогресса, влияющих на выбор стратегии национального развития.

Интеграция методологических подходов в исследовании экономических основ социума предполагает выделение понятия, которое выступает реальным интегрирующим началом исследуемой предметной области. По-нашему мнению, таким понятием может выступать экономическая деятельность вообще, а применительно к предмету нашего исследования – инвестиционная деятельность. Деятельностный подход не нашел должного применения в системных построениях при анализе экономики и практически не освещался в современной экономической литературе. Однако, по-нашему мнению, он может являться плодотворным, поскольку с конструктивной стороны позволяет: во-первых, показать, что деятельность всегда связана с воспроизводством, но не всегда с развитием, поэтому инвестиционная деятель-

ность может приводить к расширению экономического пространства, не развивая его элементы, а закрепляя и консервируя социально-экономическую и технико-технологическую отсталость национального хозяйства; во-вторых, учитывать влияние политических условий и внеэкономических форм деятельности, в частности, социокультурной и духовно-психологической на экономическую систему [5, С. 487]; в-третьих, сфокусировать анализ на условиях активизации процесса инвестирования в реальном секторе экономики и мотивационном механизме всех участников инвестиционной сферы, а также выделить из их числа инвесторов, экономические интересы которых совпадают с прогрессивным (не сырьевым) вектором развития российской экономики в настоящем и будущем; в-четвертых, определить роль человека и его интеллекта в сложнейших взаимоотношениях «индивид-общество — техника — природа» на современном этапе развития социума на основе коэволюционных, коммуникационных и синергетически ориентированных концепций; в-пятых, поставить и рассмотреть проблему законосообразности инвестиционной деятельности, особенности ее рассмотрения в свете современной методологии.

Учет деятельностного аспекта построения системы, как адекватно отражающей современное развитие экономической действительности, ее отдельные элементы, их взаимосвязи и закономерности движения, опирается на структурирование экономической деятельности как особого вида человеческой деятельности в процессе общественной практики. Инвестиционная деятельность выступает разновидностью экономической деятельности как таковой, поэтому в ее структуре можно выделить следующие элементы: цель, поскольку она целенаправленна и целесообразна; средства, без которых невозможно достижение планируемой инвестором цели, а также изменение и преобразование всего «экономического» мира, в котором оперируют участники (субъекты) инвестиционной сферы; сам процесс в инвестиционной сфере как активное преобразовательное и продуктивное действие, порождающее группы отношений (технико-технологические, отношения координации и организации, социально-экономические, институциональные); результат, который не совпадает с изначальной целью, так как в широком смысле он связан с преобразованием самих участников инвестиционной сферы и их бизнеса, а не только с непосредственным получением инвестиционного блага, а в узком — ввиду наличия инвестиционных рисков у инвестора и неопределенности процессов, протекающих в инвестиционной сфере, полученное инвестиционное благо может отличаться от запланированного инвестором.

Такое понимание структуры деятельности вытекает из подхода, обоснованного в работах отечественных методологов науки, и позволяет углубить изучение феномена «инвестиционная деятельность» путем последовательного анализа составляющих ее элементов: цели, средств, процесса и отношений, результата [2, 4]. Вместе с тем инвестиционная деятельность — это разновидность деятельности экономической, поэтому с позиции системного подхода ее необходимо рассматривать как элемент системы более высокого порядка. В этом аспекте общая целевая направленность инвестиционной деятельности задается как бы извне, то есть определяется всей экономической системой как целостностью.

Таким образом, рассмотрение теории накопления в свете общенаучных методологических концепций позволяет показать, во-первых, взаимосвязь теоретических построений от методологической позиции экономистов; во-вторых, наметить подходы к формированию теории накопления на основе интегративной методологии и синергетически ориентированных концепций.

Литература

1. Адорно Т.В. Негативная диалектика. – М. : Науч. мир, 2003.
2. Лебедев С.А. Философия науки: Словарь терминов. - М.: Академической проект, 2004.
3. Лекторский В.А., Швырев В.С. Методологический анализ науки (типы и уровни)// Философия, методологиднаука. – М., 1972.
4. Лекторский В.А. Эпистемология классическая и неклассическая. – М.: Эдиториал УРСС, 2001.
5. Реале Дж., Антисери. Западная философия от истоков до наших дней. Т. 4. – М.: ТОО ТК «Петрополис», 1997.
6. Степин В.С. Теоретическое знание. – М.: «Прогресс-Традиция». – М. 2000.
7. Фарман И.П. Социально-культурные проекты Юргсна Хабермаса. – М. : ИФРАН, 1999.
8. Швырев В.С. Рациональность как ценность культуры: Традиция и современность. – М.: Прогресс-Традиция, 2003.
9. Юдин Э.Г. Методология науки. Системность. Деятельность. – М., 1997.
10. [hdr.undp.org// statistics/data](http://hdr.undp.org//statistics/data)
11. <http://oll.libertyfund.org/Texts/LFBooks/Smith0232>
12. <http://www.econlib.org/library/Bastiat>
13. <http://www.econlib.org/library/Mill>
14. <http://www.econlib.org/library/Ricardo>
15. <http://www.econlib.org/library/Say>

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ИННОВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА КИТАЯ

В первые годы XXI века происходит становление инновационной экономики, связанной с использованием высоких технологий. Это во все возрастающей степени определяет общую тенденцию в развитии мировой экономики, о чем свидетельствует объем мирового рынка продукции наукоемких отраслей, который в 2002 г. оценивался примерно в 2,5–3 трлн. долл. в год [1]. Наибольшим научно-техническим и технологическим потенциалом в мире в настоящее время располагают три центра – США, Япония и Европейский союз.

Существенной особенностью является то, что к признанным мировым лидерам в области производства продуктов высоких технологий по ряду отраслей и направлений стремительно приближаются другие государства, прежде всего Азиатско-Тихоокеанского региона. Настоящий прорыв осуществили Китай и Южная Корея. Их доли в мировом производстве росли очень высокими темпами. Еще 16 лет назад – в 1990 г. их общая доля составляла чуть более 4%, начало 2002 г., доли КНР и Южной Кореи в мировом производстве продуктов высоких технологий составили 8,7% и 7,0% соответственно [2].

Это происходит за счет того, что в начале нового тысячелетия КНР демонстрирует высокие темпы роста расходов на НИОКР. Финансирование сферы исследований и разработок росло как из государственных, так и из частных источников. В 2002 году общий объем инвестиций в наукоемкий сектор Китайской экономики достиг около 32,3 млрд. долл. [3].

Рост по сравнению с 2001 г. составил 15,5%. Согласно этим данным, КНР принадлежит 5 место в мире после США (277 млрд. в 2001 г.) и Японии (104 млрд. в 2001 г.), Германии (53,9 млрд. в 2001 г.) и Франции (35,1 млрд. в 2001 г.) по сумме внутренних затрат на исследования и разработки [4].

Представляет интерес структура этих затрат по источникам финансирования. Главный источник инвестиций в Китае – средства организаций предпринимательского сектора – 66,9%. Только потом и с большим отставанием идут средства государственных НИИ (23,2%) и высших учебных заведений (7,6%). Такая структура затрат на исследования и разработки ближе для развитых государств со сложившейся инновационной системой. Схожую ситуацию можно отметить в США, странах ЕЭС, Японии, Южной Кореи [5].

В странах – аутсайдерах мирового рынка высоких технологий высока доля государственного сектора и сектора высшего образования. Во многих государствах происходит увеличение инвестиций в наукоемкие отрасли. При этом, по сумме внутренних затрат на НИОКР, лидируют США, Япония, Германия, Франция и Китай. Наибольшие, темпы роста капиталовложений демонстрируют некоторые развивающиеся страны и государства с небольшими относительными объемами средств, выделяемых на науку и инновации, включая постсоциалистические страны.

Примером эффективной инновационной политики государства может служить ситуация в КНР. Интенсивные темпы роста экономики Китая в последние десятилетия поставили эту страну на третье место в мире по объему ВВП (по паритету покупательной способности). Во многом таким результатам способствовала эффективная инновационная политика государства и успехи китайских предприятий на мировом рынке высоких технологий.

Для того чтобы понять, какие именно факторы обеспечили КНР возможность в рекордные сроки занять одно из лидирующих мест на мировом рынке высоких технологий, следует обстоятельно проанализировать сложившуюся структуру инновационной системы Китая и проводимую государственную политику в сфере исследований и разработок.

Свою современную форму инновационная система КНР стала приобретать, начиная со второй половины 80-х гг. прошлого века. До 1985 г. НИС Китая была построена по советской модели. Главной целью проводимых реформ стало установление прочной связи между научными исследованиями, развитием производственной базы и экономическим ростом.

Для достижения этой задачи в конце 80-х и в течение 90-х г. XX века в Китае были проведены следующие реформы:

- усиление значимости частного сектора в проведении научных исследований;
- объединение больших НИИ с крупными предприятиями для скорейшей модернизации производственной базы традиционных отраслей;
- модернизация системы государственной поддержки при проведении НИОКР;
- создание рынка технологий в стране и т.д.

Перечисленные реформы создали в секторе научных исследований и разработок КНР конкурентную среду. Продукция предприятий высокотехнологичных отраслей стала соответствовать современной конъюнктуре мирового рынка. Вместе с тем инновационная система Китая сохранила ряд черт, отличающих ее от подобных систем промышленно развитых стран. Так, государство продолжает формировать основные цели и задачи по проведению НИОКР. Возможности сектора высшего образования используются не полностью. Его доля в финансировании исследований и разработок на начало 2003 г. составляла менее 8 % [6].

Сейчас государственная инновационная система КНР представляет собой совокупность институтов, которые проводят в жизнь инновационную политику, осуществляют научные изыскания, финансируют подобные исследования и выпускают высокотехнологичную продукцию.

Экономическое руководство страны создает не только новые фабрики и заводы, но и административно-экономические районы, в которых концентрируются современные наукоемкие отрасли как производственного, так и инфраструктурного характера во главе с новыми университетами и выдающимися отечественными и зарубежными учеными. Так, уже создано 53 района государственного значения. Каждый представляет собой вертикальное образование, напоминающее советские и российские крупные научно-технические объединения или концерны, в которых внедряются научно-технические инновации и современные технологии. В районах уже функционируют вновь созданные на отечественном и иностранном капитале более 20 тыс. предприятий наукоемких отраслей, на которых трудятся более 1 млн. высококвалифицированных ученых и рабочих. Об экономической эффективности свидетельствует высокая производительность труда: один работник производит валовой продукции в среднем на 100 тыс. юаней [7].

Наукоемкие предприятия быстро возрастают до размеров крупных корпораций, особенно в сфере производства товаров гражданского назначения, способных обеспечить ежегодный выпуск продукции на сотни миллионов, а некоторые — на десятки миллиардов юаней в год. Продукция этих предприятий уже занимает 50% внутреннего рынка и более 17,5% общего объема экспорта. В 2001 г. Китай экспортировал наукоемкую продукцию на 46,6 млрд. долл. [8]. У правительства разработан план развития мировой

и отечественной торговли на основе наукоемких отраслей производства всех видов товаров массового спроса.

Совершенствование национальной инновационной системы (НИС) и укрепление места Китая на мировом рынке высоких технологий поставлено на одно из первых мест при формировании экономической политики государства. Среди основных задач пятилетнего плана развития китайской экономики (2003–2008 гг.) стоит задача: «... возрождения нации через науку и образование». Достижению этой цели подчинен комплекс мер, включающий три основных положения:

- усиление позиций сектора частных предприятий в проведении НИОКР, развитие новых высокотехнологичных производств;
- дальнейшая перестройка инновационной системы и оптимизация финансирования сферы исследований и разработок;
- увеличение капиталовложений в сферу исследований и разработок.

Для решения поставленных задач в Китае были предприняты следующие шаги.

Во-первых, была обеспечена возможность въезда в страну иностранных специалистов. Принимая иностранных специалистов, китайские экономика и наука получали новые знания, технологии, способы управления. В период 1978-1999 годов в страну прибыло на работу более 830 тыс. иностранных экспертов [9].

Во-вторых, для повышения научно-образовательного потенциала КНР и выхода на мировой уровень, государство направляло свою молодежь для обучения в университеты развитых стран. Впоследствии молодые специалисты вернулись и привнесли элементы мировой научной культуры и деловых традиций в свою страну. Кроме того, китайские дипломированные специалисты проходили стажировки и работали по грантам в ведущих лабораториях и компаниях мира. Те из них, кто вернулся, а их было большинство, или организовывали на родине свое собственное дело, или заняли высокие позиции в уже существующих структурах КНР.

Переломным для китайской науки стал 1997 г., когда «четыре дракона» Азии поразил тяжелейший экономический кризис, во многом связанный с отсутствием самостоятельной инновационной системы. Президент Академии наук Китая обратился к главе правительства с предложением увеличить бюджетные средства, выделяемые на развитие науки и техники. Поддержка властей была получена. Достаточно упомянуть, что сейчас академия имеет в 8 раз больше бюджетных средств, чем в 1997 г.

Не удивительно, что и число заявок на патенты выросло в несколько раз. К тому же на финансовые вливания китайская академия ответила стратегическими реформами. Количество институтов сократилось со 121 до 91, зато число аспирантов выросло за 7 лет в 7 раз и достигло 28 тыс. Если учесть, что фундаментальной наукой занимаются около 30 тыс. ученых, то сегодня фактически каждый имеет приемника.

В 2001 году на финансирование науки из государственного бюджета было выделено 96 млрд. юаней, из которых 4,7 млрд. — на фундаментальную науку, остальные направлены на развитие прикладной науки и создание новаторских технико-технологических систем; было получено 648 новых видов продукции и технологий и внедрено в производство 1329 новых новаторских технико-технологических систем; зарегистрировано 28,4 млн. важных научно-технических разработок, в том числе 24,9 млн. в областях прикладных наук и реальной экономики.

Была разработана и долгосрочная стратегия построения инновационной системы, которая к 2010 г. должна завершиться настоящим прорывом высоких технологий в промышленность. Предпосылок такому инновационному прорыву достаточно: сегодня в системе Академии наук Китая работает 400 предприятий, объем производства, кото-

рых в 2003 г. составил около 10 млрд. долл. Полученная прибыль и уплаченные государством налоги насчитывают 500 млн. долл., что практически равно бюджету, полученному АН от правительства [10]. Поскольку китайское правительство уделяет большое внимание внедрению научных результатов, то многие инновационные фирмы создаются по инициативе конкретных институтов. Правительство КНР выделило на финансовую поддержку инновационной деятельности около 3 млрд. долл., еще столько же академия получила от различных фондов. Таким образом удалось обновить оборудование и улучшить научные результаты. А к 2010 г. не менее 30 китайских академических институтов должны стать лидерами в различных областях мировой науки [11].

В результате, доля КНР в мировом производстве высокотехнологичной продукции возросла с 0,9% в 1980 г. до 8,7% в 2001 г. Интересно отметить, что в США этот прирост за тот же период составил лишь 0,2%. В Японии и в ЕЭС произошел спад этого производства и оно снизилось на 4,7% и на 6,4% соответственно [12].

Доля экспорта продуктов высоких технологий из КНР в мировом экспорте увеличилась, в то время как в развитых странах имеет место тенденция относительного снижения экспорта высокотехнологичной продукции. Только в течение 2003 г. в КНР стартовало более 6 тыс. научно-исследовательских проектов, было открыто 9 крупных НИИ. Рост числа зарегистрированных новых патентов составил, по сравнению с 2002 г., 37,6%, их общее число достигло 182 тыс. [13].

Вышеизложенное позволяет отметить, что, хотя Китай уступает по объему производства и экспорта высокотехнологичной продукции мировым лидерам, темпы роста этих показателей являются одними из самых высоких в мировой экономике. Это предопределяет основу для значительного скачка инновационной экономики этой страны в ближайшие годы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Science & Engineering Indicators — 2004. National Science Foundation, Division of Science Resources Statistics. Arlington, VA (NSB 04-01), May 2004.
2. Там же.
3. Приданов В.С. Приоритеты инновационной стратегии России в условиях экономического роста. М.: Научная книга, 2005, С. 64.
4. Там же.
5. Science and Technology Statistical Compendium 2004 Meeting of the OECD committee for scientific and technological policy at ministerial level. Organization for Economic Co-operation and Development, 2004, p. 18; Statistical Bulletin on the Input of Science and Technology-2002 by National Bureau of Statistics Ministry of Science and Technology and Ministry of Finance of China, 2003.
6. Dalhman C., Aubert J.E. China and the knowledge economy: Seizing the 21 century- World Bank Institute, Washington, DC, 2001; Statistical Bulletin on the Input of Science and Technology-2002 by National Bureau of Statistics Ministry of Science and Technology and Ministry of Finance of China, 2003.
7. Устинян И. Эффективность экономической реформы Китая. // Экономист, 2006. № 8. С. 80.
8. Там же.
9. Migration and the Labour Markets in Asia: Recent Trends and Policies, OECD, 2002.
10. Приданов В.С. Приоритеты инновационной стратегии России в условиях экономического роста. М.: Научная книга. 2005. С. 69
11. Колесова О. Дракон как эталон. Равняемся на Китай. // Поиск. № 30-31, 30.07.2004
12. Там же.
13. Кузьминов Я. и др. Новая экономика — шанс для России: Тезисы. М: ГУ ВШЭ, 2003. С. 17.

Е.Л. Толокина,
д.э.н., профессор,

В.В. Демина,
к.э.н. доцент

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 г. 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 и в заработную плату, проценты, рентные выплаты домохозяйствам. Это составляет основную часть денежных доходов домохозяйств. Уточним, что в России денежные доходы семей в основном формируются 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, свойственные 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 него ресурсы, выполняет работу по воспроизводству рабочей силы, оказывает 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 «латания 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 гг. 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 другие 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, Дж. 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 государственному 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 //МЭ и МО. — 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 //МЭи-МО. — 1995. — №11. — С.72.

В.П. Щетинин,
д.э.н., профессор,

В.О. Тимченко

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ И ВЕЩЕСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ: ОБЩНОСТЬ И РАЗЛИЧИЕ

Капитал не случайно рассматривают в качестве основного элемента общественного богатства. В экономической энциклопедии капиталом называют «то, что способно приносить доход или ресурсы, созданные людьми для производства товаров и услуг, вложенный в дело, функционирующий источник в виде средств производства» [12, С. 271]. Для профессора Р. Нуреева капитал в широком смысле слова - это любой ресурс, создаваемый с целью производства большего количества экономических благ [8, С. 318, 537].

На первый взгляд может показаться, что эти два определения капитала тождественны, поскольку говорится о ресурсах, способных создавать товары и услуги. Вторая дефиниция менее определенная и скорее носит общецивилизационный, чем формационный характер. А идентичность этих двух трактовок в том, что капитал рассматривается только как технический фактор производства и недооценивается в качестве особого выражения общественных отношений [13, С. 45-46]. Ведь движущей пружиной капитала выступает нацеленность на извлечение большей прибыли.

Капитал представляет собой фундаментальную категорию рыночной экономики, базирующейся на использовании наемного труда. Тем не менее для термина «капитал» характерна многозначность. В связи с этим Р. Нуреев справедливо выделяет такие две основные формы капитала, как вещественный (машины, здания, сооружения, сырье и т.д.) и человеческий (общие и специальные знания, трудовые навыки, производственный опыт и т.д.). Строго говоря, человеческий капитал – особая разновидность трудовых ресурсов. Эти составные части капитала с точки зрения процесса труда различаются как объективные и субъективные факторы, как средства производства и рабочая сила, а с позиции их функционального назначения (процесса возрастания стоимости) – как вещественный и человеческий капитал.

Процесс производства – это целесообразная деятельность человека для создания экономических благ в форме присвоения того, что дано природой, для удовлетворения потребностей людей, вооруженных вещественными средствами производства. Именно этим обычно объясняется общность и объединение двух факторов производства – субъективных и объективных, которые определяют тесную взаимосвязь человеческого и вещественного капитала.

Общность этих двух видов капитала проявляется в том, что оба они выступают основными факторами общественного воспроизводства и в условиях современной рыночной экономики способны доставлять особый доход; их взаимодействие друг с другом происходит в составе совокупного производительного капитала, приносящего прибыль; формирование того и другого требует значительных затрат и отвлечения большого количества средств и времени в ущерб текущему потреблению; вложения в оба вида капитала позволяют обеспечить долговременный эффект; тот и другой капитал могут накапливаться и выступать в форме запаса; каждый из них имеет денежную оценку, а результат их использования можно измерить в натуральном и денежном выражении; оба вида капитала подвержены физическому и моральному износу.

Западные теоретики человеческого капитала видят его общность с вещественным капиталом в том, что тот и другой продолжительное время «производят прибыль». Например, М. Блауг, сторонник теории человеческого капитала, известный историк и комментатор экономической мысли, оценивая различные взгляды на природу прибыли, приходит к выводу, что существуют две крайности. Так, трудовая теория стоимости всю прибавочную ценность приписывает рабочему в качестве неоплаченного труда, капитальная теория стоимости весь прибавочный продукт считает созданным исключительно машинами, оборудованием. «Действительно, капитализм производит прибавочный продукт, но, по Марксу, это прибавка за счет труда. Но так ли это? Если прибавочная ценность пропорциональна переменному капиталу, по Марксу, то почему механизированный производственный процесс приносит ту же норму прибыли на совокупный инвестируемый капитал, что и менее механизированный процесс; отсюда следует, что прибавочная ценность не только функция переменного капитала» [1, С. 224.].

Прежде всего в приведенной цитате допущена существенная неточность. К. Маркс утверждал, что переменному капиталу пропорциональна не прибавочная ценность (стоимость), а стоимость рабочей силы. Что касается механизированного производственного процесса, то он предполагает большие затраты вещественного капитала и более квалифицированной рабочей силы, имеющей более высокую стоимость и требующей увеличения переменного капитала. Соразмерно может возрасти и прибавочная стоимость. Между тем многие отечественные экономисты, включая С. Дятлова, считают, что «человеческий капитал приносит свой вид дохода – заработную плату» [3, С. 91].

По утверждению сторонников концепции человеческого капитала, человеческие ресурсы аналогичны, с одной стороны, природным ресурсам, а с другой – вещественному капиталу. В первоначальном виде человек, подобно природным ресурсам, не приносит эффекта. Лишь после существенной обработки, считают они, человек приобретает качество капитала. Поэтому по мере роста затрат на воспроизводство рабочей силы труд как первоначальный фактор постепенно превращается в человеческий капитал. Отсюда вывод: между человеческим и вещественным капиталом нет принципиальных различий.

На самом деле человеческий капитал в корне отличен от вещественного. В современных условиях человеческий капитал является главной ценностью общества и главным фактором экономического роста. Это обусловлено тем, что именно ему принадлежит способность создавать новую стоимость и сохранять (переносить) старую, воплощенную в материальных элементах капитала. В отличие от времени А. Смита и К. Маркса, когда преобладал простой физический труд необученных рабочих, ныне ключевая роль принадлежит квалифицированным работникам с увеличивающейся долей умственного труда. Стоимость рабочей силы стала гораздо выше.

Возрастающее значение человеческого капитала в наши дни связано с усилением роли образования в экономическом развитии и с серьезными изменениями во взаимодействии субъективного и объективного факторов производства. Превращение человеческого фактора в ведущую и определяющую производительную силу по отношению к вещественному фактору происходит с середины XX века, еще и потому, что уменьшился временной лаг, то есть разрыв в количестве лет, необходимых для смены технологий и подготовки кадров для них. Раньше радикальные технические изменения в общественном производстве происходили примерно через 35–40 лет, а потому знаний, полученных в вузах, хватало почти на всю дальнейшую трудовую жизнь спе-

циалиста и для обучения было достаточно в среднем 6–8 лет. В современных же условиях средний период обновления технологий и техники сократился до 4–5 лет, а в наиболее развитых отраслях – до 2–3 лет, причем необходимость обновления диктуется не столько физическим, сколько моральным старением. А сроки подготовки квалифицированных работников возросли до 12–14 и больше лет [10, С. 60].

В XIX - первой половине XX века от подавляющего большинства профессионалов требовалось в первую очередь прочно усвоить строго определенный круг знаний, навыков и умений, четко исполнять свои обязанности в соответствии со строго определенными правилами. Что касается современного производства, то его эффективность в решающей мере зависит от инициативы и творческого отношения к делу всех его участников – рабочих, инженеров, менеджеров. Каждый из них должен не только выступать квалифицированным пользователем непрерывно обновляющихся и совершенствующихся технических устройств и технологий, но и постоянно участвовать в их совершенствовании, искать принципиально новые, все более плодотворные технические, организационные, экономические и социальные решения.

К числу важнейших современных экономических закономерностей, свойственных большинству стран, относится интеллектуализация экономической и вообще социальной жизни. Проявляется этот процесс двояко: возрастает не только роль таких отраслей социальной сферы, как образование и наука, но и значение интеллектуальной деятельности внутри других отраслей хозяйства. Обе тенденции способствуют формированию и совершенствованию образовательного, профессионального, научного и духовного потенциала общества и являются важнейшими факторами социально-экономического развития.

Нынешнее производство диктует высокий уровень образования, знаний, культуры, профессионального мастерства, умения обращаться с современной техникой. На ведущее место выдвигаются не приобретенные когда-то навыки и сноровка, а солидная вооруженность знаниями, творческие способности. Рост образовательного и культурного уровня работников выступает как необходимая предпосылка их адаптации к динамично меняющимся условиям труда, особенно в период структурной перестройки экономики. Систематическое обновление науки и техники требует соответствующих знаний и психологической готовности к принятию решений и действиям в нестандартных условиях, творческого, инициативного подхода к делу, умения взять на себя ответственность за принимаемые решения и их воплощение в жизнь.

Образование, здравоохранение, профессиональная подготовка, поиск экономически значимой информации, мобильность рабочей силы, воспитание и уход за детьми относятся западными экономистами к основным направлениям «человеческих инвестиций». В связи с существенным ростом капиталовложений в воспроизводство рабочей силы, как полагают сторонники концепции человеческого капитала, заметно изменилась структура заработной платы. Ее большая часть будто бы является продуктом человеческого капитала. Сама заработная плата работника рассматривается как соединение рыночной цены его живого труда и рентного дохода от вложений в человеческий капитал.

Теоретики человеческого капитала считают, что так как инвестиции в него превосходят вложения в вещественный капитал, то как источник дохода собственность на вещественный капитал оттесняется на второй план. По их расчетам, если в 1950 г. на долю вещественного капитала приходилось 52–53% совокупного капитала, то к 1998 г. – только 31–33%. Удельный вес человеческого капитала за этот же период поднялся с 47–48 до 67–69% (а в США даже до 74–76%). Инвестиции в обра-

зование, здравоохранение и социальное обеспечение уже в 1970 г. вдвое превышали частные и государственные вложения в основные фонды. К 1980 г. это превышение стало трехкратным, а к 2000 г. — почти четырехкратным [11, С. 78]. К тому же наблюдается процесс выравнивания инвестиций в людей из различных слоев общества, что становится основным фактором уменьшения неравенства в распределении доходов.

Итак, мы установили два сходных понятия человеческого капитала. Для одних (Р. Нуреев) это особая разновидность трудовых ресурсов, для других — это практически «синонимом образовательно-квалификационного потенциала национальной экономики» [2, С. 139-141].

Основатели и последователи концепции человеческого капитала допустили смешение двух разных категорий и подмену понятия квалифицированная рабочая сила термином «человеческий капитал». В данном случае мы имеем дело с путаницей, вызванной нарушением логики мышления. Ряд важных свойств и действий, связанных с человеческими способностями к труду в их нынешнем высокоразвитом состоянии, приписывается человеческому капиталу.

Кстати, вряд ли это «открытие» можно считать оригинальным — ведь и некоторые представители классической школы рассматривали и простую рабочую силу в качестве особого капитала. К. Маркс в третьем томе «Капитала» критиковал ряд классиков буржуазной политэкономии за то, что они уподобляли рабочую силу капиталу, который будто бы приносит процент в виде заработной платы. По его справедливому мнению, два обстоятельства опровергают это ложное утверждение: рабочий должен трудиться, чтобы получить эти проценты, и он не может превратить капитальную стоимость своей рабочей силы в звонкую монету путем передачи другому. «Более того, годовая стоимость его рабочей силы равна его средней годовой заработной плате, и своим трудом он должен возместить для покупателя его рабочей силы именно эту стоимость плюс прибавочную стоимость, то есть ее прирост» [7, С. 8].

К. Маркс определенно разграничивал социально-экономическую форму реализации способностей человека к труду в рамках процесса производства, при котором рабочая сила имеет форму товара, принадлежащего юридически свободному наемному работнику. Путем купли-продажи она отчуждается от работника, приобретая форму переменного капитала, принадлежащего предпринимателю. Маркс считает совершенно неправильным утверждение А. Смита о том, что часть капитала, затраченная на содержание производительного труда, выполнив функцию капитала для предпринимателя, образует доход для рабочих [7, С. 427].

Полную ясность в эту проблему вносит констатация Маркса: «Мы должны проводить следующее различие: рабочая сила в руках рабочего является товаром, а не капиталом; ею обуславливается доход для него лишь постольку, поскольку он может постоянно повторять ее продажу; в качестве капитала она функционирует после продажи в руках капиталиста, во время самого процесса производства». Именно купля и продажа рабочей силы увековечивает ее «в качестве элемента капитала; вследствие этого капитал представляется создателем товаров» [7, С. 428].

С таких методологических позиций более зрима уязвимость нынешней трактовки понятия «человеческий капитал», ее эклектичный характер, который основывается на механическом соединении разнородных категорий «рабочая сила» и «капитал». Такая трактовка сводит на нет значительные социально-экономические различия между самостоятельными и наемными работниками, между последними и работодателями. Иначе говоря, сторонники концепции «человеческого капитала»

поверхностно характеризуют богатство и капитал, рассматривая их как нечто извечное вне границ общественно-производственных отношений определенной формы рыночной экономики, базирующейся на наемном труде.

В связи с этим нельзя не согласиться с мнением И. Жачкиной, автора статьи о человеческом капитале в уже упомянутой книге «Версии политической экономии» о том, что понятие человеческого капитала не тождественно понятию рабочей силы, а человеческий капитал означает капитализированную стоимость рабочей силы. Вспомним, что под рабочей силой К. Маркс понимал совокупность физических и духовных способностей, которыми обладает человеческий организм и которые используются людьми для производства тех или иных потребительских благ.

Для многих до сих пор является парадоксом то, что рабочая сила, не будучи капиталом при ее продаже, становится таковым в распоряжении предпринимателя, когда используется в процессе производства. А дело в том, что в развитой рыночной экономике рабочая сила — товар особого рода. Как и всякий товар, она располагает двумя свойствами: стоимостью и потребительской стоимостью в своеобразных качествах. Стоимость рабочей силы сводится к стоимости жизненных средств рабочего и членов его семьи. Естественно, рабочего интересует такой уровень заработной платы, который позволял бы ему приобретать необходимый объем жизненных благ. Так что рабочего интересует в первую очередь реализация стоимости своей способности к труду.

В товаре рабочая сила работодателя прельщает ее потребительная стоимость, заключающаяся не столько в том, чтобы рабочий создавал соответствующие товары, сколько в производстве сверхстоимости (прибавочной стоимости, прибыли). Своим конкретным трудом рабочий создает те или иные товары и сохраняет в них часть потребленного вещественного капитала, а своим абстрактным трудом производит новую абстрактную стоимость. Причем часть этой новой стоимости в ее товарной форме представляет платежный фонд, из которого предприниматель оплачивает рабочего. А вторая часть новой стоимости присваивается собственником в виде прибыли предприятия. Таким образом, человеческий капитал эквивалентен стоимости рабочей силы.

«Человеческий капитал», как и многие броские термины, представляет собой метафору, то есть перенесение свойств одного явления на другое на основе некоего общего для них признака. Сторонники концепции «человеческого капитала», используя многозначность слова «человеческий», размыывают терминологическое значение этой категории. Ей приписываются многие признаки, свойственные современному человеку: богатый запас знаний, развитые способности, определяемые высоким интеллектуальным потенциалом, возросшие затраты на его образование и др. Между тем ключевым признаком этой новой категории выступает слово «капитал».

Вот почему категорию «человеческий капитал» правильнее всего рассматривать как социально-экономическую форму человеческого фактора, используемого предпринимателями как главный элемент производительного капитала. Разумеется, эта категория отражает качественно иное состояние экономических взаимоотношений работодателей и наемных работников, чем при жизни Маркса. Так что экономическая категория «человеческий капитал» — это современный аналог переменного капитала, открытого и научно обоснованного родоначальником марксистского направления политической экономии.

С позиции концепции «человеческого капитала» человек с получением образования становится как бы владельцем двух факторов: труда и человеческого капи-

тала. Каждый из них создает предельный доход, составляющий в сумме заработную плату. Причем меньшая ее часть (неизвестно какая) поступает работнику за обычный труд, а большая — приносится человеческим капиталом. Иными словами, заработная плата современного работника рассматривается как сочетание рыночной цены простого труда и рентного дохода от вложения в человеческий капитал.

Каков же механизм создания этого рентного дохода? На этот вопрос теоретики «человеческого капитала» не дали вразумительного ответа. В связи с этим, думается, они очутились в теоретической ловушке и оказались не в состоянии раскрыть действительный источник повышенного дохода, создаваемого при использовании человеческого капитала в производстве. Между тем, уже Марксу был ясен источник возрастающего дохода от использования в процессе капиталистического производства более квалифицированных рабочих с более высоким образовательным потенциалом и способных к более сложному труду, создающему, соответственно, и более высокую стоимость.

Следует в принципе признать правоту теоретиков человеческого капитала, утверждающих, что этот капитал способствует уменьшению неравенства в распределении доходов различных социальных слоев населения. Наглядным свидетельством такой закономерной тенденции служат данные *табл. 1*.

Таблица 1

Дифференциация населения стран Запада по уровню доходов*

Страны	Годы	Доля в совокупных денежных доходах населения		Средний месячный доход на 1 человека, долл.			Разрыв в доходах (число раз)
		богатейшие	беднейшие	все население	богатейшие	беднейшие	
		10%	10%		10%	10%	
Все развитые страны Запада	1970	29.3	2.0	950	3360	230	14.0
	1997	25.0	2.5	1875	4700	470	10.0
США	1970	32.1	1.2	1175	3770	140	26.7
	1997	28.5	1.5	2240	6375	375	19.0
Швеция	1970	24.0	3.1	1035	2485	320	7.8
	1997	20.1	3.7	1675	3365	620	5.4
Дания	1970	24.6	3.0	915	2250	275	8.2
	1997	20.5	3.6	1575	3225	565	5.7
Норвегия	1970	25.4	3.3	960	2440	320	7.6
	1997	21.2	4.1	1965	4165	800	5.2

Абсолютные показатели — в ценах и по ППС 1995 г.

Источник: МЭ и МО. 1999. № 8. С. 123.

Статистика свидетельствует, что за последние почти 30 лет истекшего столетия, как в целом по развитым странам Европы, так и по отдельным странам, уменьшилась доля 10% богатейших в совокупных денежных доходах. Доля 10% беднейших возросла, хотя и в меньшей мере, чем сократилась доля 10% богатейших, что свидетельствует об увеличении доли и промежуточных 80% населения. В обеих «крайних» категориях заметно вырос и месячный доход на 1 человека, абсолютный разрыв между ними в доходах к 1997 г. существенно сократился по сравнению с 1970 г. Добавим, что в скандинавских странах (Швеции, Дании, Норвегии) этот разрыв значительно меньше, чем в США.

Одним из коренных показателей социально-экономического неравенства в стране является децильный коэффициент, выражающий отношение доходов 10% самых богатых к доходам 10% самых бедных. В этой связи часто вспоминают Платона, который свыше 2 тыс лет назад предупреждал об опасности даже четырехкратного превыше-

ния доходов богатейших над доходами беднейших, грозящего привести к смуте.

При уравнительном распределении в советский период коэффициент расслоения находился на низком уровне (по официальным данным он составлял в 1986 г. 3 : 1, по оценкам независимых экспериментов, учитывающих денежную оценку дополнительных благ, получаемых «в натуре» номенклатурой, - 4,6 : 1). С переходом от административно-командного псевдосоциализма к «олигархическому» псевдокапитализму этот коэффициент стремительно взлетел и в 1994 г. достиг пика — 15 : 1. По данным Госкомстата России, за последние годы его параметры таковы: 2000 г. — 13.5 : 1, 2001 г. — 13.7 : 1 и в первом полугодии 2002 г. — 14.3 : 1. Согласно оценкам ряда отечественных и зарубежных экспертов, степень неравенства в России в 2–2,5 раза выше официально признаваемой. А у самых сомневающихся децильный коэффициент зашкаливает за 100.

И такие предположения не беспочвенны. Ведь у нас действительно богаты не 10% населения (это примерно 14,5 млн. человек), а примерно 0,5% (около 750 тыс. человек). Далее обнаруживается большущий провал, за которым следует так называемый средний класс. К нему в нашей стране, как считает Г. Явлинский, относятся не инженеры, офицеры, врачи, педагоги, научные работники, средние предприниматели, высококвалифицированные рабочие и фермеры, а чиновники, рантье и обслуживающие их лица.

В России у 17 сверхбогачей, сумевших прикарманить значительную часть общенародной собственности, по оценкам американского журнала «Форбс» находится более 35 млрд. долл. Разумеется, это не деньги в их карманах, а капитализация их ценных бумаг. Что касается текущих доходов, то годовая заработная плата, например, президента «ЛУКойл» В. Алекперова — 1,5 млн. долл. При успешной работе компании он получает премию в 2.2 млн., а также доходы по дивидендам свыше 30 млн. долл. [6, С. 1].

Между тем 3/4 россиян едва сводят концы с концами. Число тех, чей доход не покрывает прожиточный минимум, постепенно уменьшается, однако их по-прежнему много: 25% по официальным и 40% по неофициальным данным.

Как справедливо подчеркивает Д. Львов, в России недопустимо низкая доля заработной платы в ВВП, что идет вразрез со сложившейся мировой тенденцией (табл. 2).

Таблица 2

Доля заработной платы в ВВП России и Запада, %

Годы	Россия*	Евросоюз	США	Япония
1992	41.7	71.4	72.4	74.5
1993	44.6	70.9	72.2	74.9
1994	49.3	69.5	71.8	75.7
1998	47.2	68.9	72.0	75.9
2000	40.0	88.3	72.2	76.0

* С учетом скрытой оплаты труда.

Источник: Российская научная газета. 15.01.2003. С. 2.

В высокоразвитых странах Евросоюза, США, Японии и других удельный вес заработной платы в ВВП удерживается на уровне 68–76%, а в России в 1,7–1,9 раза ниже. Это чаще всего объясняют нашей более низкой производительностью труда по отношению к странам Запада. По мнению Д. Львова, это заблуждение. В самом деле от США, например, мы отстаем по производительности труда в 5-6 раз (ВВП по ППС в расчете на одного занятого), а уровень заработной платы у нас ниже в 10

и более раз. Поэтому среднестатистический российский работник производит на 1 доллар часовой заработной платы примерно в 2 раза больший ВВП, чем аналогичный американский. «Такой высокой эксплуатации наемного труда нет ни в одной развитой экономике мира», – пишет Д. Львов [9, С. 2].

При нищенской заработной плате нашему труженику приходится приобретать товары по ценам, которые вплотную приблизились к мировым (если пересчитать в доллары по официальному обменному курсу рубля), а во многих случаях уже их перешагнули. И это при уровне долларовых доходов на душу населения в России (рассчитанных тоже по курсу) примерно в 15 раз ниже, чем на Западе [5, С. 4].

И это один из неутешительных итогов десятилетнего «юбилея» проведения так называемых гайдаровских реформ, которые осуществлялись без оценки каких-либо социальных последствий принятой шоковой модели преобразования централизованно-планируемой экономики в рыночную. Не случайно, Н. Римашевская, говоря о демографической катастрофе в стране, акцентирует внимание на таких последствиях проведения рыночной реформы, как резкое падение уровня оплаты труда; явное обнищание значительной части населения и поляризация в обществе, угрожающая стабильности и безопасности государства, безработица, разрушение системы социального обеспечения и социальной инфраструктуры в целом. Речь идет о расколе страны на две России, говорящих «на разных языках».

Н. Римашевская выделяет два особо удручающих аспекта: эффект депопуляции, когда рождаемость в 1,8 раза меньше смертности, и ухудшение «качества» населения России, особенно его интеллектуального и морального потенциала [6, С. 1–2].

Если принять во внимание гигантский разрыв в личных доходах богатых и бедных, а также то, что заработная плата наемных работников у нас намного ниже, чем на Западе, возникает законный вопрос: правомерно ли применять наименование «человеческий капитал» к предельно малой части капитала предпринимателей и государства, которая направляется на оплату наемного труда? Последняя, как минимум, должна быть эквивалентна стоимости рабочей силы, а она чаще всего гораздо ниже ее. Чтобы решить проблему человеческого капитала в нашей стране, нужно обратиться к теории и предпринять практические действия.

Нельзя не заметить, что многие экономисты приписывают человеческому капиталу те свойства, которые присущи современной рабочей силе. «Воспроизводство рабочей силы, формирование у работников знаний, умений, развитие способностей человека требует как от самого работника, так и от общества в целом, определенных издержек. Поэтому данные характеристики рабочей силы должны быть признаны особой формой капитала и так же, как физический капитал, должны обеспечивать своему обладателю более высокий доход», – считает автор статьи «Теория потребностей и воспроизводство рабочей силы» [2, С. 140].

Вряд ли можно безоговорочно признать удачным выделение категории «человеческого капитала» по той причине, что «процесс износа и амортизации человеческого капитала (накопленного научно-образовательного потенциала) протекает иначе, чем у материально-вещественных ресурсов. В первые годы функционирования человеческого капитала за счет физического взросления работника, а также за счет накопления им производственного опыта, экономическая ценность запаса его знаний и способностей отнюдь не уменьшается, как это происходит с физическим капиталом, а, напротив, возрастает» [4, С. 10].

Нетрудно заметить, что в этих высказываниях под человеческим капиталом подразумевается накопленный работником научно-образовательный потенциал,

запас его знаний и способностей, то есть современная рабочая сила. По сути речь идет о современном человеческом потенциале. Для нормального воспроизводства такого потенциала предпринимателям и государству надо выделять соответствующую массу капитала. Поэтому пока у нас человеческий потенциал выступает лишь как некая возможность когда-либо стать человеческим капиталом в процессе производства.

Нам еще очень далеко до реальной оплаты труда по потенциалу работника. Уборщица в банке получает заработную плату больше профессорской. Нищенская оплата у школьного учителя, врача, инженера, научного работника. Именно поэтому участились забастовки этих категорий трудящихся. Именно поэтому студенты, окончившие педвуз, не идут работать в школы, ученые уезжают за рубеж. В этом — реальная угроза безопасности страны. И для того чтобы человеческий капитал стал на деле действующей силой, необходимо решительное изменение системы заработной платы, доведение ее доли в нашем ВВП до уровня развитых стран при величине минимальной заработной платы не ниже прожиточного минимума. Но на это нужна политическая воля.

Таким образом, несмотря на единство и неразрывность человеческого и вещественного капитала в рамках производительного капитала, ведущая и все возрастающая роль принадлежит первому из них. Именно человеческий капитал — творец капитала вещественного, он сохраняет и переносит стоимость потребляемого физического капитала на товары, создает новую стоимость, возмещающую стоимость рабочей силы, и приносит прибыль предпринимателям.

Литература

1. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. М., 1994.
2. Версии политической экономии. Основы экономической теории / Коллективная монография под ред. проф. Наровлянского Н.Г. М., 2001.
3. Дятлов С.А. Основы теории человеческого капитала. СПб., 1994.
4. Добрынин А.И., Дятлов С.А., Курганский С.А. Методология оценки человеческого капитала // Экономика образования. Международный периодический научный журнал. Кострома, 1999. № 1.
5. Илларионов А. Содержание реформы важнее ее темпов // Российская газета. 14.01.2003.
6. Литературная газета. 25–31.12.2002.
7. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 25. Ч. II. М., 1962.
8. Нуреев Р.М. Курс микроэкономики. Учебник для вуза. М., 2002.
9. Российская научная газета. 15.01.2003.
10. Турченко В., Колесников Л. Стратегия образования в России: Кризис и перспективы // Обозреватель. 1997. № 9.
11. Экономика России на пути от стабилизации к росту. М., 2002.
12. Экономическая энциклопедия / Гл. ред. Абалкин Л.И., М. 1999.
13. Щетинин В. Человеческий капитал и неоднозначность его трактовки // МЭ и МО, 2001. № 12.

Раздел II

Проблемы экономики и управления народным хозяйством

А.В. Желтенков,
д.э.н, профессор

С.А. Шатохин

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ СОВРЕМЕННЫХ СТРУКТУР УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ

На сегодняшний день, 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, имеющих, как правило, широкомасштабные и управляемые из центра структуры, достаточно трудно успешно реализовать данные требования.

Поэтому в настоящее время в качестве одного из направлений, решающих данную проблему можно выделить создание в рамках единого целого организма 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 более независимыми в разработке стратегии, они определяют свою стратегию (в рамках согласованных условий) и реализуют ее самостоятельно.

Таким образом, система тактически независимых подразделений – это во-первых – определенный тип структуры управления предпринимательских организацией, состоящий из тактически независимых подразделений с общей базовой стратегической составляющей; во-вторых – это стиль управления, направленный на децентрализацию предпринимательской деятельности внутри организации с целью оптимизации корпоративной синергетики.

Концепция управления тактически независимыми подразделениями содержит следующие принципы:

- осуществление децентрализации интегральной предпринимательской ответственности;
- развитие внутреннего предпринимательства через дерегулирование;
- 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 предпринимательской 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 соблюдал 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, то есть для внешних контактов. Также «контрактная свобода» необходима и для установления отношений со службами обеспечения самой предпринимательской организации. Управление основными функциональными областями (маркетинг, производство, сбыт, разработки) ТНП осуществляет самостоятельно (в рамках согласованных условий). В то же время должна существовать единая информационная база для всех ТНП, входящих в предпринимательскую организацию, позволяющая высшему руководству осуществлять необходимый контроль; каждое ТНП должна 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 тактически независимым 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, предпринимательская организация, осуществляющая операции на международных рынках, может создавать такие ТНП, которые несут ответственность за прибыль от операций на этих рынках (глобальная организация тактически независимых подразделений).

Согласно (1) можно выделить предпринимательские организации, системы управления которых построены в соответствии с логикой их внутренней специализации, и организации, системы управления которых построена в соответствии с логикой рынка. Существуют и промежуточные структуры. Организации первого типа относят к предпринимательским организациям, ведомым предложением (supply-driven organization), второго – к организациям, ведомым спросом (demand-driven organization). Организация с тактически независимыми подразделениями относится к предпринимательским 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 определенных рынков (промышленный, услуг и т.д.) и в их сферы деятельности включены все товары и услуги, касающихся специфических групп потребителей.

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

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.

Таким образом, в общем виде процесс формирования ТНП можно представить в виде следующих этапов:

- выделение критериев классификации продукции;
- определение продуктовых форм в соответствии с выделенными критериями;
- выделение критериев рыночной классификации;
- определение конкретных видов рынка в соответствии с выделенными критериями;
- выявить максимальное число продуктово-рыночных комбинаций;
- составить многомерную матрицу;
- провести анализ ПРМ, исключить невозможные и неэффективные сочетания;
- объединить оставшиеся продуктово-рыночные комбинации в тактически независимые подразделения.

Следующей задачей является выбор формы управления для выделенных тактически независимых подразделений. Здесь необходимо сделать следующее замечание: по мере развития предпринимательской организации в сторону ориентации на структуру, ведомой спросом, мы получим и целый ряд форм управления ТНП. Это такие формы, при которых предпринимательская 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 тактически независимых подразделений может быть различна для разных предпринимательских организаций. Минимальным условием для выделения ТНП является осуществление особой стратегии по каждой продуктово-рыночной комбинации, если такой стратегии не производится, то есть в наличии имеется только деление хозяйственной деятельности, то и оснований для формирования ТНП нет.

В заключение необходимо отметить, что систему тактически независимых подразделений можно также рассматривать как один из наиболее эффективных методов реализации организационных изменений.

Литература

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

ПРОБЛЕМЫ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ В ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ЦЕПИ ПОСТАВОК ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Управление в логистической цепи поставок имеет свою специфику и требует специальных технологий и соответствующих программных продуктов. Одной из современных и эффективных технологий управления в логистической цепи поставок предпринимательской организации сегодня признана концепция ERP-систем. Но, как показывает практика, при их достаточно большой стоимости, ERP-системы часто неполны и недостаточно гибки при их адаптации к специфике организации и управлении данными, в то время как неоспоримым фактом является то, что процессы выработки и принятия решений в цепях поставок зависят от исходных данных. Точка зрения о том, что в цепи поставок менеджеры принимают решения на основе личных взаимодействий, устарела. Логичнее принять во внимание точку зрения, которая отражает центральную роль управления данными и системами моделирования в управлении цепями поставок предпринимательских организаций, что должно быть исходным положением, принципом поведенческих (бихевиористских) исследований процесса принятия организационных решений при управлении цепями поставок, в котором существуют серьезные проблемы, как организационного, так и методического характера.

Процесс принятия решений, основанный на данных, особенно подходит для управления в цепи поставок, так как на основе структурированной базы данных, включающей описание закупок, производство, транспортировку, складирование и продажи, можно добиваться обоснованной оптимизации принимаемых решений, используя, конечно, при этом отраженные в данных точные отношения затрат и использования ресурсов, как функции от независимых переменных решения, на основе применения методов управленческого учета, инжиниринга и мониторинга. В целом можно сказать, что абстрактные теории принятия организационных решений, разработанные за последние 40 лет, являются сегодня актуальными не только для специалистов, разрабатывающих системное программирование, но и для специалистов по управлению в цепи поставок. Теория принятия организационных решений обеспечивает важные концепции, а также богатую терминологию для исследования, понимания и преодоления человеческих барьеров для успешного использования современных информационных технологий в логистических цепях поставок. В данной статье рассматриваются два подхода в принятии решений в цепях поставок:

- подход, основанный на выборе лучшей альтернативы, как представление моделей оптимизации, которые обеспечивают всесторонний системный анализ, связанный с решением проблем относительно цепей поставок;
- подход, основанный на формализованных правилах, представленных в алгоритмах действий по ситуации, означает представление описательных моделей, которые обеспечивают приемлемыми выполнимыми решениями проблемы, связанные с управлением в цепях поставок.

В целом оценка этих подходов практиками сводится к тому, что лучшие решения принимаются на основе оценки альтернатив, но для управления в цепи поставок специалисты все чаще лучшие оценки отдают принятию решений на основе фактов, отраженных в данных. Поэтому большинство средних и крупных компаний сегодня

внедряют информационные системы управления предприятием, обеспечивающих моделирование процессов управления и выработки на этой основе эффективных управленческих решений, обеспечивающих конкурентные преимущества при управлении цепями поставок, то есть при управлении закупками, производством и распределением продукции предпринимательской организации. Такое положение дел породило потребность в специалистах новых квалификаций, связанных с пересечением знаний и умений в области управления цепями поставок и в области информационных технологий. Это касается специалистов, составляющих маршруты доставки и календарные план-графики производства, менеджеров по управлению запасами, стратегических аналитиков и специалистов, ответственных за поддержание баз данных, связанных с решением вопросов в цепях поставок, однако во многих предпринимательских организациях руководство еще не осознало полностью важность наличия таких специалистов для управления цепями поставок.

Вторая проблема состоит в том, что процесс принятия решения может характеризоваться ясностью и постоянством или двусмысленностью и непостоянством. Конфликты о предпочтениях менеджеров, ответственных за принятие решений, являются центральным фокусом этой проблемы, хотя подобные конфликты возникают в восприятии менеджерами альтернативных действий и их последствий. Бихевиористские исследования показали, что организационные предпочтения являются часто неясными и непостоянными. Например, предпочтения относительно решений конкретной проблемы планирования будут изменяться в зависимости от организационных и персональных позиций и статуса менеджеров. Кроме того, их предпочтения неустойчивы и могут изменяться с течением времени и во время осознания последствий принимаемых решений. Такой анализ данных характеристик процесса принятия решений, на первый взгляд, подтверждает точку зрения, о том, что управляемые данными системы моделирования лучше подходят для ситуаций, в которых известно допустимое множество действий, а предпочтения ясны и постоянны. Однако модели и системы моделирования могут также играть центральную роль в принятии решений в цепях поставок, когда предпочтения менеджеров противоречивы и неоднозначны относительно своих действий и возможных последствий. Такое суждение основывается на следующих аспектах принятия решений в цепях поставок и его моделирования:

- двусмысленность и непостоянство зависят от спектра проблем планирования;
- системы моделирования могут урегулировать двусмысленность и непостоянство;
- база данных о решениях по цепям поставок обеспечивает структуры;
- существование границ на оптимизационное моделирование.

Степень конфликтов в предпочтениях менеджеров между ясностью и двусмысленностью и между постоянством и непостоянством зависит от спектра проблем о решениях по цепям поставок, охватывающего как оперативные, так и стратегические проблемы. Оперативные проблемы являются более ясными и постоянными, чем стратегические проблемы, потому что они более конкретны и отличаются большей степенью предсказуемости. Например, для менеджеров, ответственных за оперативное планирование, целевая функция для оперативной проблемы планирования производства или маршрутизация транспортных средств, заключается в выполнении краткосрочных заказов или прогнозируемого спроса с удовлетворительным уровнем обслуживания клиента, при минимальных затратах. При моделировании процесса ее решения можно наметить ограничения в политике и вариацию решений в модели, которая обеспечивает менеджеров гибкостью относительно того, как

модель оптимизирует оперативные решения. Когда горизонт планирования становится более длинным, спектр решений и степень неуверенности относительно альтернатив и последствий становятся большими. Таким образом, мы можем ожидать значительную двусмысленность и непостоянство в решениях менеджеров, ответственных за управление всей цепью поставок компании. Форма и стиль применения систем моделирования к тактическому и стратегическому планированию цепи поставок могут и должны отражать неоднозначные и противоречивые отношения менеджеров относительно проблем принятия решений.

Системы моделирования могут устранить двусмысленность и непостоянство в решении проблем долгосрочного планирования. В отличие от оперативной системы моделирования, цель которой состоит в том, чтобы обеспечить лучшим, выполнимым планом после единственной оптимизационной обработки, модель, используемая тактической или стратегической системой моделирования, должна включать опции, которые позволяют сформировать и подтвердить решение, соответствующее различным предпочтениям менеджеров. Конфликты могут быть оценены и разрешены путем исследования результатов многократных сценариев «что, если», посредством имитационного моделирования.

Примеры типовых конструкций для формирования решения цепи поставки включают следующее:

- для каждой товарной группы существуют верхние и нижние границы на число заводов, которые производят эти изделия с условным минимумом и абсолютным максимумом на количество товаров, произведенных на каждом заводе;
- для каждого вида сырья, запасной части или группы запасных частей существуют верхние и нижние границы на число продавцов, а также определены условный минимум и абсолютный максимум на количество товаров, находящихся в наличии каждого продавца;
- для определенного ряда возможных местоположений установлены верхние и нижние границы на число центров распределения, расположенных на этих территориях;
- параметры, генерирующие сеть, соединяющую центры распределения с рынками согласно максимально допустимому расстоянию обслуживания с точки зрения класса продукта;
- гибкость пользователя в выборе целевой функции из числа возможных, включая минимизацию общих логистических издержек удовлетворения фиксированного и данного спроса, минимизацию максимального цикла времени на производство и распределение изделий на рынки, максимизацию чистых доходов путем расширения ассортимента продукции и максимизации фондоотдачи;
- преобразование любой целевой функции в целевое ограничение с указанной целью.

Поскольку конфликты среди менеджеров будут существовать всегда и только изменяться с течением времени, важно достаточно часто применять системы моделирования для пересмотра и модификации прошлых решений (наряду с выбором новых). Такие действия также необходимы для того, чтобы иметь дело с выявленной неуверенностью в деятельности компаний и рынков и во внешних факторах, например технологических или макроэкономических. Иногда, в случае чрезвычайных ситуаций, можно обратиться к стратегическим процессам принятия решений, чтобы помочь компании реагировать на большие, непредвиденные события.

Другой подход в решении данной проблемы заключается в важности интегра-

ции управления цепями поставок с управлением спросом на стратегическом уровне планирования, что порождает серьезные конфликты между логистами и маркетологами. Менеджерам высшего звена и специалистам в области моделирования, стремящимся к такому уровню интеграции, необходимо убедить маркетологов, что возможно и важно применять описательные и нормативные модели для их проблем принятия решений.

Для оценки рисков принимаемых решений, в которых присутствует двусмысленность и нелогичность, могут применяться стохастические модели, рассматривающие одновременно многократные сценарии последствий таких решений, определяя при этом стратегию, которая максимизирует ожидаемые дисконтированные чистые доходы или другие конечные результаты.

Для долгосрочного тактического и стратегического планирования необходимо серьезное дополнительное исследование. Исследовательские процессы могут способствовать адаптивному росту фирмы наряду с улаживанием вопросов двусмысленности и непоследовательности для достижения согласованных решений. Стратегическое планирование влечет за собой намного более высокие уровни двусмысленности и несогласованности, которыми необходимо конструктивно управлять, чтобы увеличить перспективы для выживания и конкурентоспособности фирмы. Системы моделирования обеспечивают механизмы для более конструктивных исследований, включая исследование исторических данных относительно деятельности фирмы, последствий и предпочтений наряду с испытаниями и сравнениями сложных сценариев будущего. Другими словами, системы моделирования могут обеспечить ясную и последовательную структуру, в которой прослеживаются и урегулируются организационные непоследовательности и двусмысленности.

Для эффективности таких систем моделирования важнейшее значение имеет база данных для решений по цепям поставок, которая обеспечивает основу для квалифицированного и эффективного сбора данных и контроля информации, в особенности для тактического и стратегического планирования.

Проблема формирования базы данных связана с ее многоаспектной структурой, которая может включать от 20 до 30 файлов распределенных данных, ее актуализацией и функциональностью. В целом база данных процесса принятия решений в цепи поставок должна способствовать агрегированию изделий, клиентов и поставщиков, которые обеспечивают руководителей намного более ясным представлением о цепи поставок, чем огромное количество транзакционных данных. База данных также должна позволять руководителям определять варианты, которые нужно исследовать. Информация о новых изделиях, рынках, средствах обслуживания и поставщиках может быть добавлена к структурным файлам цепи поставок; данные относительно затрат, мощностей, процессов преобразования, спроса и т.д. должны быть добавлены к файлам сценариев, чтобы анализировать новые опции. Таким образом, данные, необходимые для оценки новых опций, могут быть четко структурированы, что позволяет руководителям определять их предпочтения в форме ограничений на планы цепи поставок и/или целевые ограничения на выбранные целевые функции.

Проектируя моделирование процессов принятия решений в цепях поставок предпринимательской организации необходимо учитывать, что возможности таких моделей ограничены. Прогноз и другие описательные модели никогда не могут выдавать совершенные описания. Модели оптимизации никогда не могут захватывать все детали по планированию цепей поставок, которые должны быть проанализиро-

ваны. Человеческий опыт в моделировании и использовании моделирующих систем является чрезвычайно важным при оценке уровня усилий, соответствующего развитию таких систем по мере изменения проблем.

Важным моментом является также недоверие руководителей к результатам оптимизации принимаемых решений и выработанных на ее основе стратегиям. Это говорит о том, что мы все еще находимся на ранних стадиях организационной адаптации к новым информационным технологиям для управления цепями поставок, включая использование систем моделирования.

Третья проблема заключается в определении того, является ли процесс принятия решений инструментальной или интерпретирующей деятельностью.

Мы считаем, что инструментальные и интерпретирующие действия должны быть согласованы, если предпринимательская организация собирается достигнуть конкурентоспособного управления цепей поставок. База данных о решениях цепей поставок для средних или крупных предпринимательских организаций может содержать сотни тысяч данных и больше. Они могут быть получены из намного большей транзакционной базы данных. Руководители не могут успешно интерпретировать экономическое значение этих данных, основываясь исключительно на интуиции, необработанных данных и социальных взаимодействиях с другими руководителями. Наоборот, планы, предложенные системами моделирования, не могут и не должны быть использованы без организаторской интерпретации их индивидуальных и социальных значений, гармонизация которых требует учитывать специфику:

- инструментальной и интерпретирующей деятельности в оперативном планировании;
- инструментального и интерпретирующего анализа в стратегическом и тактическом планировании;
- координации менеджеров и аналитиков;
- инструментального принятия решений, требующих изменения деловых процессов.

Баланс между инструментальным и интерпретирующим принятием решения зависит от проблем цепи поставок. На оперативном уровне планирования должно быть принято большое количество детальных решений за ограниченное количество времени, поэтому целесообразно здесь широко применять моделирующие системы. Однако менеджерам необходимо корректировать планы, предложенные системами моделирования, для приспособления их индивидуальных и социальных значений.

В максимально возможной степени модель оптимизации для оперативного планирования должна приспособить индивидуальные и социальные значения в инструментальном поиске наилучшего решения, как, например, унифицированная методология оптимизации, примененная к проблеме маршрутизации транспортного средства, разделяет вычисление на генерацию маршрута и выбор маршрута.

Специфика инструментального и интерпретирующего анализа в стратегическом и тактическом планировании состоит в том, что до недавнего времени при стратегическом планировании цепи поставок в значительной степени применялся интерпретирующий анализ. Интерпретирующий анализ имеет место быть на начальной стадии осуществления стратегического планирования, когда менеджеры высшего звена взаимодействуют для определения долгосрочных действий, а также последствий и неопределенностей, связанных с этими действиями. После этого модели и системы моделирования могут и должны использоваться, чтобы помочь менеджерам в понимании сложных взаимодействий и волновых эффектов в стратегических опциях.

Во многих предпринимательских организациях проблемы тактического планирования цепи поставок также в значительной степени подвергаются интерпретирующему анализу. Решения относительно того, где производятся изделия и как обслуживаются рынки, основаны на организационных правилах, принятых менеджерами по производству и распределению, которые редко проверяются моделью цепи поставок. С этим недостатком инструментального анализа больше сталкиваются при тактическом планировании, нежели стратегическом. В отличие от анализа моделирования решений стратегического планирования анализ тактических решений с помощью системы моделирования требует обширной организационной инфраструктуры.

Важным источником конфликтов между инструментальным и интерпретирующим анализом являются управленческие стимулы, используемые в системах мотивации менеджеров. В принципе, управленческие стимулы должны отразить полные полезные действия цепи поставки, однако во многих предпринимательских организациях этого еще не происходит. Таким образом, менеджеры могут оказать социальное сопротивление использованию инструментальных планов, разработанных моделью, которая производит показатели, отражающие неблагоприятную или даже нейтральную стороны их деятельности и это в основном вызвано тем, что очень трудно увязать работу отдельно взятого менеджера с результатами работы цепи поставок. Эта область требует дополнительных прикладных исследований и экспериментов.

Как следует из характера представленных проблем, существующих в организационном и методическом обеспечении процесса принятия решений в цепи поставок предпринимательской организации их решение, как и принятие решения о цепи поставок в целом, требует наличия аналитиков, которые осуществляют подготовку исходных данных, генерацию и оптимизацию моделей, рассмотрение результатов модели и разработку планов. Иногда менеджеры сами выступают в качестве аналитиков, но обычно их роли различны. Большинство предпринимательских организаций еще не до конца понимают важность работы аналитиков в управлении цепями поставок.

Аналитики цепи поставок должны также тесно работать с менеджерами, ответственными за внедрение решений, определенных моделью. Согласования между аналитиком и менеджером требуют коллективного соглашения в том случае, когда принятие решения о цепи поставок является инструментальной деятельностью, использующей систему моделирования, и когда интерпретирующей деятельностью, требующей коммуникаций и обсуждений. Кроме того, предпринимательская организация должна признать, что эффективность проекта цепи поставок в большой степени зависит от эффективности выбранных ею систем моделирования и от качества коллективных соглашений. Необходимо приложить значительные усилия, чтобы достичь баланса между использованием существующих систем моделирования и исследованием новых систем с развитием технологий.

Таким образом, в данной статье представлены актуальные проблемы процесса принятия решений в цепи поставок предпринимательской организации организационного, инструментального и методического характера, требующие для своего решения дальнейших исследований.

Литература

1. Шапиро Дж. Моделирование цепи поставок/Пер. с англ. Под ред. В.С. Лукинского – СПб.: Питер, 2006. – 720 с.
2. Эддоус М., Стэнсфилд Р. Методы принятия решений/ Пер. с англ. Под ред. чл.-корр. РАН И.И. Елисеевой. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997. -590 с.
3. М.Кристофер. Логистика и управление цепочками поставок / Пер. с англ. Под общей ред. В.С. Лукинского – СПб.: Питер, 2004. – 316 с.

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ФОКУСОМ КОНКУРЕНЦИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Современный рынок, по сравнению с тем рынком, о котором когда-то писал Филипп Котлер, претерпел существенные изменения. В те времена клиент рассматривался как абсолютная доминанта, действовала формула «Клиент всегда прав» [2]. Однако эти времена прошли. Сегодня на рынке действует другая формула – «Клиент не всегда знает наших возможностей». Более акцентировано это можно выразить так: «Мы лучше клиента знаем, что ему нужно». Такая установка в маркетинге называется проактивной. Что это означает? Предположим, руководители организации заявляют: «Мы очень клиентоориентированная организация. Мы вовремя реагируем на изменения спроса, встраиваемся в новые тенденции». Это хорошо, но это же свидетельствует, что такая организация – реактивная по своей стратегии, по своему принципу ведения бизнеса. Проактивная организация – это принцип управления спросом, при котором организация одновременно и формирует его: клиент выглядит гораздо слабее продавца в знании новых товаров, их возможностей. И такая организация должна сама рассказать и убедить клиента в том, что ему будет нужнее. Такой принцип, который упреждает негативные тенденции, а формирует нужные, активизируя спрос – принято называть проактивным. Необходимо отметить, что у нас немного организаций, готовых принять проактивный подход, поскольку это требует высокой инициативы и инновационности торгового персонала.

Подобная ситуация наблюдается при работе с клиентской базой. Для начала целесообразно определить основные критерии разделения клиентов оптовой организации. Во-первых, необходимо выделить объем закупок, следующий критерий – стабильность закупок, затем – их частота. Наконец можно выделить такой критерий, как надежность клиента. Обычно под этим понимается отсутствие у него каких-то дополнительных требований к поставщику, или то, что можно выразить понятием «некапризный клиент». Не менее важным параметром клиентов является их трансляционность, то есть способность клиента – вольно или невольно – приводить других клиентов. Другими словами трансляционность – это то действие клиента, которое побуждает остальных потенциальных потребителей закупать у оптовой организации больше или меньше. Соответственно трансляционность может быть положительной (увеличение объема продаж/количества клиентов) или отрицательной (снижение объема продаж/количества клиентов).

В целом необходимо отметить, что с течением времени произошли ощутимые изменения в месте репутационных критериев в оценке конкурентного положения организации на рынке. Раньше репутация организации играла относительно незначительную роль в рыночных приоритетах, зато важное значение имели финансовые риски. По мере стабилизации российской экономики, оздоровления в ней обстановки, репутационные риски становятся не менее значимыми, чем финансовые. Более того, репутация организации может стать источником финансовых рисков. В связи с этим негативная трансляционность может подчас нанести значительно больший ущерб, чем снижение объема продаж, и с этим необходимо считаться.

Каждая организация, в конечном счете, должна решить, как от приоритетности клиентов перейти к их приверженности. В первую очередь следует выявить

конкурентные преимущества, которые оптовая организация может для них создать. В определении содержания понятия «конкурентное преимущество» зачастую допускается много путаницы. Например, конкурентными преимуществами часто называют новую технологию или современное оборудование. К конкурентным преимуществам также относят квалификацию персонала [1]. Но все это – в определенном смысле заблуждения. Каждая организация обладает теми или иными факторами успеха. В их число попадают и перечисленные выше, и какие-либо другие. Например, это может быть просто удачное месторасположение офиса – в центре города, с хорошими подъездными путями, с парковкой. Это, безусловно, «какой-либо» фактор успеха: легче нанять персонал, привлечь клиентов, удобнее приезжать на деловые встречи партнерам и поставщикам. Однако вряд ли это является конкурентным преимуществом. Аналогичная ситуация с новым оборудованием или новым программным продуктом. Перевод бухгалтерии на последнюю версию 1С может быть, конечно, важным преимуществом. Но оценивает ли это новшество клиенты организации, интересно ли им это вообще? По большому счету, покупателям все это безразлично, ибо оценивать они будут только те достоинства организации, с которыми они непосредственно соприкасаются, которые являются для них потребительской ценностью: цена, сроки поставки, качество, надежность и т.п.

Для того чтобы определить какие достоинства организации могут стать конкурентными преимуществами необходимо знать, что сейчас находится в фокусе конкуренции. Это те приоритеты, которыми пользуются клиенты при выборе той или иной организации, при сравнении с другими поставщиками товаров и услуг. Допустим, организация обладает товарами высочайшего качества в широчайшем ассортименте. Но если они не попадают в фокус конкуренции, то есть для клиентов они малозначимы, – тогда можно с уверенностью утверждать, что достоинства организации не превращаются в конкурентные преимущества. Другими словами, организация может обладать какими-либо конкурентными преимуществами, но в глазах клиентов они могут быть вовсе не приоритетными, не актуальными на сегодняшний день.

Безусловно, фокусы конкуренции у разных клиентов и разных товарных групп не совпадают. Изначально в фокусе конкуренции на первом месте была только цена, на втором – качество. Но по законам своего функционирования рынок выравнивает цены, качество и даже ассортимент. На современном этапе в фокус конкуренции выходят такие факторы, как сроки поставок, возможности развития собственного бизнеса, которые предоставляет оптовая организация вместе со своими товарами, обеспечение продаж дополнительными услугами. Соответственно, фокус конкуренции неизбежно смещается в сторону построения системы отношений с клиентами лучше, чем у других. Таким образом, конкуренция переходит в плоскость с более тонкими параметрами, которые носят сугубо отношенческий характер. Сегодня в фокусе конкуренции находится система построения отношений с клиентом, их результативность: насколько оптовая организация способна учитывать индивидуальность своих покупателей, насколько она может заинтересовать клиента в продолжении отношений. И в этой связи необходимо отметить, что качество отношений с клиентами пределов не имеет – ни объективно, ни субъективно. Качество в этой сфере клиенты различают всегда, так как здесь нет того порога восприятия, который есть, например, у качества изделий. Клиент в состоянии улавливать самые тонкие нюансы взаимоотношений с оптовой организацией.

Исходя из выше сказанного, будем считать конкурентными преимуществами организации те факторы успеха, которые оценены клиентами, и которые оказыва-

ются среди приоритетных в фокусе конкуренции. Остальные достоинства организации также могут иметь какую-то ценность. Однако если клиенту не видна связь между закупками и этими достоинствами, то на объемах продаж это не сказывается.

Итак, каждая проактивная организация ставит перед собой задачу перевести приоритетных клиентов в категорию приверженцев через создание для них конкурентных преимуществ. Понятие «приверженец организации» обладает рядом характеристик. Во-первых, это – такой клиент, который предпочитает делать закупки у данной организации, или преимущественно у нее. Вторая характеристика приверженца организации: это покупатель, который в случае возникновения трудностей у организации не покидает ее, а переживает вместе с ней трудности в надежде на лучшее будущее. Третий признак приверженца – его положительная трансляционность, то есть при каждом удобном случае он склонен положительно отозваться об организации [5].

Теперь необходимо сопоставить, как конкурентные преимущества организации будут влиять на перевод клиента из категории приоритетных в категорию приверженцев. Если организация обладает конкурентными преимуществами, которые в фокусе конкуренции клиента оказываются на первых местах, то можно считать, что существуют хорошие шансы для перевода этого приоритетного клиента в категорию приверженцев. И, соответственно, наоборот. Стоит отметить, что фокус конкуренции – объект управляемый, на него можно воздействовать, смещать в сторону, выгодную для организации. Например, можно вывести на рынок товар, который пока неизвестен, но при своем появлении вызовет у клиентов положительную реакцию.

У многих оптовых организаций на примете есть такие клиентские группы, где большая норма прибыли, где крупнее заказы, выше трансляционность. Вопрос лишь в том, как на такие группы выйти. Как правило, такие клиенты уже «обработаны» предложениями со стороны конкурентов. В этом случае как раз и нужна проактивность – умение предложить клиенту то, что он сам не ожидает, даже, может быть, не знает, что есть такая возможность, но готов высоко оценить, если ему эта возможность будет предоставлена.

Особо действенным инструментом для привлечения таких клиентов и управления их фокусом конкуренции являются персональные продажи, которые позволяют формировать имидж организации и рекламировать весь ассортимент предлагаемых товаров [3].

В процессе презентации товара клиенту предоставляется информация об особенностях, преимуществах и ценных качествах товара, сущности предлагаемого маркетингового плана и коммерческого предложения. Это позволяет клиенту сформировать позитивное личное мнение о товаре и об организации как лучшем источнике приобретения данного товара.

Процесс перевода приоритетного клиента в категорию приверженцев организации происходит в период послепродажных контактов и обслуживания, что помогает достижению доброжелательных взаимоотношений между организацией и покупателем, благодаря чему рост продаж увеличивается значительно быстрее, чем в тех ситуациях, когда организация воздерживается от подобных действий. Способность развивать свои контакты с людьми, вовлеченными в рамки конкретного заказа, рассказывая о других товарах, называют проникновением в суть запросов покупателя [4]. Вступая в контакт с покупателем после продажи товара для того, чтобы убедиться, что покупка вполне удовлетворила существовавшую потребность, организация создает основу для будущих плодотворных деловых взаимоотношений.

Литература

1. Азоев Г.Л., Челенков А.П. Конкурентные преимущества фирмы. – М.: ОАО «Типография «Новости», 2004. – С.48.
2. Котлер Ф. Маркетинг-менеджмент / Пер. с англ. Волковой Л.А. и др. – СПб.: Питер, 2000. – 749 с.
3. Маркетинг / Багиев Г.Л., Тарасевич В.М., Анн Х.; Под. общ. ред. Г.Л. Багиева. – М.: ОАО «Изд-во «Экономика», 2004. – С. 469–479.
4. Фатрелл Ч. Основы торговли: Пер. с англ. – Тольятти: Изд. дом «Довгань», 1995. – С. 464.
5. Энджел Д.Ф., Блэкуэлл Р.Д. Поведение потребителей. – СПб.: Питер Ком, 2005. – 759 с.

КАЧЕСТВЕННЫЙ АНАЛИЗ ЯВЛЕНИЙ И ПРОЦЕССОВ, ПРОИСХОДЯЩИХ В ПРОБЛЕМНО-ОРИЕНТИРОВАННОМ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННОМ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ

Важнейшей тенденцией мирового цивилизационного процесса в наши дни является становление глобального информационного общества. Цель работы заключается в повышении эффективности использования информационно-коммуникационных технологий в различных сферах человеческой деятельности. Задачей исследования является анализ закономерностей формирования и развития проблемно-ориентированных информационно-коммуникационных социально-экономических пространств (ИКП).

Динамику социально-экономических явлений и процессов, происходящих в ИКП, предлагается изучать с помощью методов и средств теории самоорганизации — синергетики. В рамках теории самоорганизации под самоорганизацией информационно-коммуникационных пространств следует понимать их саморазвитие, самодвижение, выраженное с помощью систем автономных нелинейных дифференциальных уравнений, возникновение структур в этих системах и фазовые переходы, изучаемые с помощью теории бифуркаций. Адекватный математический аппарат для изучения проблем самоорганизации дает качественная теория дифференциальных уравнений.

Одна из основных возможностей, предоставляемых информационным обществом, — качественное улучшение системы охраны здоровья людей. Необходимым условием высокой эффективности информационной поддержки медико-производственной деятельности и пациентов является формирование на базе Интернета единого информационно-коммуникационного медико-производственного пространства (ИКМПП). Главным результатом выхода производителей медицинских услуг и товаров медицинского назначения в Интернете будет улучшение качества и увеличение объема медицинской помощи населению страны, повышение социально-экономической эффективности российского медико-производственного комплекса (МПК).

Объектом исследования является ИКМПП, предметом исследования — явления и процессы, происходящие в ИКМПП. Выбор ИКМПП в качестве объекта исследования обуславливается особой актуальностью для нашей страны проблемы повышения эффективности функционирования национальной системы здравоохранения.

В первую очередь методы и средства теории самоорганизации целесообразно использовать при изучении информационного и экономического развития ИКМПП, предпринимательской активности субъектов медико-производственной деятельности в ИКМПП [1], подготовки организаторов здравоохранения и врачей-менеджеров [2], развития науки в ИКМПП и выработки коллективных решений, направленных на повышение социально-экономической эффективности функционирования МПК.

Модель информационного развития ИКМПП. Важнейшим системообразующим фактором ИКМПП является информация, имеющая отношение к здоровью

людей, медицине, фармацевтике во всех аспектах медико-производственной деятельности. Информационную базу ИКМПП создают, поддерживают и развивают работники МПК. Элементарной единицей контента ИКМПП можно считать отдельную публикацию – веб-страницу, содержащую информацию по проблемам МПК.

В ИКМПП происходит обмен информации, представленной публикациями на ту или иную тему, на «клики» – обращения к конкретным публикациям, посещения веб-страниц. Информационное развитие ИКМПП характеризуется изменением соотношения между количеством доступных потребителям медико-информационных ресурсов ИКМПП (числом публикаций $K_i(t)$) и потребностью в них (числом «кликов» $K_e(t)$) и имеет ярко выраженный спиралеобразный характер: предложение информации растет пропорционально числу обращений к ней, а число обращений увеличивается пропорционально количеству публикаций.

Для анализа динамики информационного развития ИКМПП предлагается использовать следующую модель:

$$\begin{cases} \frac{dK_i(t)}{dt} = \beta_{i_1} \cdot K_i(t) + \beta_{i_2} \cdot K_e^2(t) - \frac{1}{T_i} \cdot K_i(t), \\ \frac{dK_e(t)}{dt} = \beta_{e_1} \cdot K_i^2(t) - \beta_{e_2} \cdot K_e(t) \cdot K_i(t) - \frac{1}{T_e} \cdot K_e(t), \end{cases}$$

где $\beta_{i_1} \cdot K_i(t)$ – прирост числа публикаций, обусловленный расширением

информационной базы ИКМПП; $\beta_{i_2} \cdot K_e^2(t)$ – прирост числа публикаций, вызванный повышением внимания потребителей информации к ИКМПП (ростом числа

обращений – «кликов»); $\beta_{e_1} \cdot K_i^2(t)$ – увеличение числа «кликов», обусловленное

расширением информационной базы ИКМПП; $-\beta_{e_2} \cdot K_e(t) \cdot K_i(t)$ – убыль «кликов» на количество удовлетворенных обращений к информационной базе ИКМПП;

$-\frac{1}{T_i} \cdot K_i(t)$ – моральное старение публикаций (T_i – средняя «долговечность» (ак-

туальность) публикаций); $-\frac{1}{T_e} \cdot K_e(t)$ – моральное старение «кликов» (T_e – среднее время, в течение которого возможно повторение неудовлетворенных запросов

потребителей к информационной базе ИКМПП); $\beta_{i_1}, \beta_{i_2}, \beta_{e_1}, \beta_{e_2}$ – интенсивности отраженных в модели процессов (положительные константы).

Модель экономического развития ИКМПП. Валовой продукт (ВП), производимый субъектами медико-производственной деятельности в ИКМПП, составляют медико-информационные ресурсы ИКМПП и медицинские и сервисные услуги и товары медицинского назначения, реализуемые через Интернет. Поскольку медико-производственная сфера отличается ярко выраженной наукоемкостью, важнейшим фактором экономического развития ИКМПП являются трудовые ресурсы.

Построим модель экономического развития ИКМПП в переменных *валовая продукция* ($P(t)$) – *трудовые ресурсы* ($R(t)$):

$$\begin{cases} \frac{dP(t)}{dt} = \beta_{P_1} \cdot P(t) \cdot R(t) - \beta_{P_2} \cdot R^2(t) - \beta_{P_3} \cdot R(t) - \beta_{P_4} \cdot P(t) - \frac{1}{T} \cdot P(t), \\ \frac{dR(t)}{dt} = \beta_{R_1} \cdot P(t) \cdot R(t) - \beta_{R_2} \cdot R(t). \end{cases}$$

Здесь $\beta_{P_1} \cdot P(t) \cdot R(t)$ – прирост ВП, обусловленный вовлечением в процесс производства в ИКМПП трудовых ресурсов МПК; $-\beta_{P_2} \cdot R^2(t)$ – расходы ВП на организацию взаимодействия участников медико-производственной деятельности в ИКМПП; $-\beta_{P_3} \cdot R(t)$ – потери ВП, вызванные простоем работников МПК, участвующих в процессе производства в ИКМПП; $-\beta_{P_4} \cdot P(t)$ – непроизводительные расходы (из-за низкого уровня развития инфраструктуры ИКМПП, неадекватной маркетинговой политики субъектов медико-производственной деятельности в ИКМПП, неэффективного менеджмента, ошибок рядовых исполнителей и др.); $-\frac{1}{T} \cdot P(t)$ – убыль ВП вследствие его физического износа и морального старения (T – средняя долговечность ВП); $\beta_{R_1} \cdot P(t) \cdot R(t)$ – прирост трудовых ресурсов, вовлеченных в процесс производства в ИКМПП (величина, пропорциональная достигнутым объемам производства); $-\beta_{R_2} \cdot R(t)$ – убыль трудовых ресурсов, вовлеченных в процесс производства в ИКМПП (переход на другую работу, выход на пенсию, болезнь и т.д.); $\beta_{P_1}, \beta_{P_2}, \beta_{P_3}, \beta_{P_4}, \beta_{R_1}, \beta_{R_2}$ – интенсивности соответствующих процессов.

Моделирование развития науки в ИКМПП. В большинстве работ по наукометрии в качестве меры продуктивности деятельности ученых используется число или объем созданных ими текстов. Результаты научной деятельности работников медико-социальной сферы в ИКМПП можно оценивать числом размещенных в Интернете публикаций по проблемам МПК и объемом медико-информационных ресурсов ИКМПП.

Построим модель развития науки в ИКМПП в переменных *число публикаций* ($K_i(t)$) – *число авторов* ($K_a(t)$). Введем следующие обозначения: $K_i(t)$ – число публикаций; $K_a(t)$ – число авторов; $\beta_{i_1} \cdot K_a(t) \cdot K_i(t)$ – прирост числа публикаций в результате взаимодействия авторов с информационной базой ИКМПП; $\beta_{i_2} \cdot K_a^2(t)$ – прирост числа публикаций, обусловленный контактами авторов с коллегами; $\beta_{i_3} \cdot K_a(t)$ – прирост числа публикаций благодаря индивидуальной мыслительной деятельности авторов; $-\frac{1}{T} \cdot K_i(t)$ – моральное старение публикаций (T – средняя «долговечность» (актуальность) публикаций); $\beta_{a_1} \cdot K_a(t) \cdot K_i(t)$ – рост числа авторов (величина, пропорциональная числу опубликованных в ИКМПП работ); $-\beta_{a_2} \cdot K_a(t)$ – убыль авторов (прекращение активной творческой деятельности ра-

ботников МПК в ИКМПП – кто-то может прекратить публиковаться сразу же после получения ученой степени, а кто-то не остановится и после выхода на пенсию).

В этих обозначениях модель развития науки в ИКМПП будет выглядеть следующим образом:

$$\begin{cases} \frac{dK_{\dot{i}}(t)}{dt} = \beta_{\dot{i}_1} \cdot K_{\dot{a}}(t) \cdot K_{\dot{i}}(t) + \beta_{\dot{i}_2} \cdot K_{\dot{a}}^2(t) + \beta_{\dot{i}_3} \cdot K_{\dot{a}}(t) - \frac{1}{T} \cdot K_{\dot{i}}(t), \\ \frac{dK_{\dot{a}}(t)}{dt} = \beta_{\dot{a}_1} \cdot K_{\dot{a}}(t) \cdot K_{\dot{i}}(t) - \beta_{\dot{a}_2} \cdot K_{\dot{a}}(t). \end{cases}$$

Моделирование процесса выработки коллективных решений, направленных на повышение социально-экономической эффективности функционирования МПК. Говоря о путях и перспективах развития ИКМПП, нельзя не учитывать, что Интернет представляет собой сложное самоуправляемое образование. Возможность свободного обсуждения в ИКМПП проблем медико-социальной сферы создает предпосылки для построения механизма выработки коллективных решений, направленных на повышение эффективности функционирования МПК.

Рассмотрим группу участников обсуждения (экспертов – представителей органов и организаций здравоохранения, фармацевтических компаний, страховых медицинских организаций, профессиональных медицинских и фармацевтических ассоциаций, общественных объединений пациентов и т.д.), характеризующуюся некоторой степенью неопределенности знания о предмете обсуждения – энтропией $S(t)$. Обозначим через $H(t)$ поступающую в ИКМПП информацию, связанную с предметом обсуждения. В этой информации выделим информацию, организующую знание экспертов о предмете обсуждения, и информацию лишнюю, ненужную им (неправильную, морально устаревшую и т.д.).

Поток информации, потребляемой экспертами, опишем уравнением:

$$\frac{dH(t)}{dt} = -\tilde{n}_1 \cdot S(t) + \tilde{n}_2 \cdot H(t),$$

где $-\tilde{n}_1 \cdot S(t)$ и $+\tilde{n}_2 \cdot H(t)$ – потоки информации первого и второго типа. Балансу потока энтропии будет в этом случае соответствовать формула:

$$\frac{dS(t)}{dt} = -\dot{i}_1 \cdot S(t) \cdot H(t) - \dot{i}_2 \cdot S^2(t) \cdot H(t) + \dot{a} \cdot S^2(t) + \hat{a} \cdot H(t) + \tilde{a} \cdot S(t),$$

где $-\dot{i}_1 \cdot S(t) \cdot H(t)$ – уменьшение энтропии в результате взаимодействия экспертов с информацией, получаемой ими в процессе изучения проблемы, $-\dot{i}_2 \cdot S^2(t) \cdot H(t)$ – уменьшение энтропии вследствие обсуждения экспертами информации, имеющей отношение к изучаемой проблеме, $\dot{a} \cdot S^2(t)$ – увеличение энтропии, вызванное непроизводительным общением экспертов друг с другом, $\hat{a} \cdot H(t)$ – увеличение энтропии, обусловленное контактами экспертов с ненужной им информацией, $\gamma \cdot S(t)$ – прирост энтропии в периоды, когда эксперты не работали.

В результате получим следующую модель:

$$\begin{cases} \frac{dH(t)}{dt} = -\tilde{n}_1 \cdot S(t) + \tilde{n}_2 \cdot H(t), \\ \frac{dS(t)}{dt} = -\dot{i}_1 \cdot S(t) \cdot H(t) - \dot{i}_2 \cdot S^2(t) \cdot H(t) + \acute{a} \cdot S^2(t) + \hat{a} \cdot H(t) + \tilde{a} \cdot S(t). \end{cases}$$

Главная задача экспертизы заключается в выработке управленческих решений, направленных на усиление влияния в уравнениях построенной модели членов, ответственных за уменьшение энтропии, и на снижение роли членов, ответственных за ее рост. Начинать следует, естественно, с контента ИКМПП: развивая и улучшая информационную базу, мы воздействуем на члены, ответственные как за уменьшение энтропии в результате взаимодействия экспертов с информацией, получаемой ими в процессе изучения проблемы ($-\dot{i}_1 \cdot S(t) \cdot H(t)$), так и за увеличение энтропии, обусловленное контактами экспертов с ненужной им информацией ($\hat{a} \cdot H(t)$).

Правильно организовав экспертизу, из построенной модели можно, в принципе, исключить члены, ответственные за прирост энтропии, обусловленный непроизводительным общением экспертов друг с другом ($\alpha = 0$), и за увеличение энтропии в периоды, когда эксперты не работали ($\tilde{a} = 0$):

$$\begin{cases} \frac{dH(t)}{dt} = \tilde{n}_1 \cdot S(t) + \tilde{n}_2 \cdot H(t), \\ \frac{dS(t)}{dt} = \dot{i}_1 \cdot S(t) \cdot H(t) - \dot{i}_2 \cdot S^2(t) \cdot H(t) + \hat{a} \cdot H(t). \end{cases}$$

При этом необходимо целенаправленно повышать роль членов, ответственных за уменьшение энтропии в результате обсуждения экспертами информации, имеющей отношение к изучаемой проблеме ($-\dot{i}_2 \cdot S^2(t) \cdot H(t)$).

Литература

1. Мешков Н.А. Моделирование динамики предпринимательской активности в информационно-коммуникационном медико-производственном пространстве // Вестник МГОУ. Серия «Экономика». – М.: МГОУ, 2006. – № 2 (28).
2. Мешков Н.А. Синергетическая модель дистанционного обучения и проблема повышения эффективности и качества подготовки организаторов здравоохранения и врачей-менеджеров в системе последипломого образования // Качество. Инновации. Образование. – 2005. – № 1.

ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РЫНОЧНЫХ РЕФОРМ В РОССИИ

Социально-политические преобразования, произошедшие в России за последние десятилетия, обострили интерес к осмыслению природы государства, его институтов и особенно экономики страны. Актуальность этих проблем приобретает особую значимость в условиях переходного периода, когда еще окончательно не сформирован механизм реализации государством своих функций, не отработана схема взаимодействия между обществом и властными институтами, отсутствует реальная основа для консолидации политических партий и движений и нет, той материально-технической базы, которую должна составлять экономика государства. Из клубка всевозможных проблем наиболее остро стоит проблема развития экономики в условиях рыночных отношений. В особенности планомерный или непланомерный развал экономики и затяжной характер ее становления в условиях рыночных отношений вызывает подозрения в правильности выбранных направлений ее развития (или восстановления в условиях жесточайшей внешней и внутренней конкуренции).

Развал экономики и отсутствие в настоящее время интереса у предпринимателей на восстановление экономики страны, прежде всего, проблема системы государственного управления и ее решение задача первостепенной важности нашего времени, поскольку основу современного государства, прежде всего, составляет экономика в полном смысле ее понимания.

В то же время на восстановление экономики в той или иной мере оказывает влияние ряд как объективных (состояние промышленной базы, наличие ресурсов, накопленные запасы материальных средств, состояние финансовой и банковской системы государства и др.), так и субъективных факторов. Воздействие их на объекты экономики многообразно, различно по отдельным направлениям и осуществляется как прямо, так и косвенно. Кроме того, неодинаково и время их воздействия по различным направлениям развития экономики. Поэтому выразить влияние переходного периода на восстановление экономики каким-либо одним показателем крайне сложно.

На данном исследовании решение задачи оценки эффективности принимаемых решений в области экономического обеспечения подъема и развития экономики страны возможно путем получения ряда количественных и качественных оценок по основным направлениям экономического развития России. При этом важными представляются не столько количественные параметры влияния (они могут меняться во времени и в ряде случаев достаточно быстро), сколько выводы, которые можно сделать на их основе о роли восстановления экономики, о ее необходимости (в целом и по конкретным направлениям) для создания требуемого экономического потенциала и ее реализации в полном объеме и в нужные сроки. Наиболее важным критерием оценки роли восстановления экономики является степень ее влияния на максимальный объем производства конечной продукции и динамику наращивания этого производства на перспективу.

Таким образом, проведенный анализ содержания главной задачи развития экономики, направленной на создание и поддержание требуемого уровня экономи-

ческого потенциала, показывает, что она направлена в целом на расширение возможностей экономики и конкретно – на повышение ее конкурентоспособности. Результаты решения этой задачи могут быть выражены либо абсолютными показателями экономики (объемы производства продукции, динамика наращивания производства), либо относительными показателями – коэффициентами технической готовности, являющимися соотношением возможностей экономики по производству продукции и удовлетворения потребностей населения.

В зависимости от предполагаемого объема исследования данная задача может решаться на трех уровнях исследований:

- макроэкономический уровень (объект исследования – экономика страны в целом, предмет исследования – восстановление экономики);
- отраслевой уровень (объект исследования – станкостроительная промышленность, предмет исследования – восстановление промышленности);
- внутриотраслевой уровень (объект исследования – конкретная выборка предприятий, заводов промышленности, например, выпускающих продукцию одного типа или вида, предмет исследования – восстановление и состояние данной выборки предприятий).

Рассмотрим далее показатели и критерии восстановления экономики, а также возможные методы и способы их оценки для каждого из возможных уровней (объектов) исследования.

А. Макроэкономический уровень.

Наиболее приемлемыми методами для комплексной оценки возможностей экономики на макроуровне являются оптимизационные экономические модели, которые наряду с вычислением максимума целевой функции (например, максимальные возможности экономики по производству продукции) дают возможность определить время и способы его достижения. Однако в том случае, когда требование к определению временных характеристик не является главным, а на первом месте находится оценка адекватности возможностей экономики потребностям рынка, правомерно решение задачи и в статической постановке. Для учета основных ограничений на восстановление производства разработаны специальные методики, позволяющие моделировать перестройку трудовых ресурсов, промышленности и оценивать влияние обеспеченности сырьем на возможности экономики.

Моделирование процесса перестройки экономики заключается в построении процедуры, обеспечивающей для каждого момента времени периода восстановления экономики, определение максимальных объемов производства конечного продукта с оценкой необходимых и возможных объемов перераспределения ресурсов. С этой целью процесс перестройки описывается состояниями перестраиваемой экономики в дискретные моменты времени T_i с шагом анализа Δt .

В общем виде математическая задача создания динамической модели перестройки экономики формулируется следующим образом.

Имеется экономическая система, состояние которой на момент t_0 (t_0 – время начала перестройки) описывается достигнутыми темпами производства конечного продукта $Y(\Delta t)$ по отраслям при установившемся режиме работы отраслей (длительность рабочего дня, количество смен и т.п.), сложившимися межотраслевыми связями, уровнем использования производственных мощностей и состоянием внешних факторов, влияющих на условия производства (иногда замороженным характером производства или же переориентированием производственных мощностей на выпуск другой продукции).

Экономическая система функционирует для удовлетворения различных потребностей общества, структура и уровни удовлетворения которых определяются структурой и объемами конечного продукта. В общем случае число потребностей общества или целей функционирования экономической системы может быть r , тогда вектор конечного продукта Y представляет множество векторов Y^l (где l -тая потребность общества $l = 1, r$).

При ограниченности производственных мощностей M определяются потребности, удовлетворяющиеся в первую очередь, а остальные потребности удовлетворяются по мере возможности.

Исследуется процесс перестройки, в период которого функционирование экономической системы под влиянием управляющих воздействий U (совокупность мероприятий восстановления) подчиняются первоочередному удовлетворению потребностей населения Y^b , а удовлетворение остальных потребностей сводится к $\min Y^l$.

Результатом управляющих воздействий является перевод экономической системы за время Δt (Δt – шаг анализа) из состояния $Y(t_i)$ в $Y(t_i + 1)$ (при этом $t_i + 1 - t_i = \Delta t$, $Y(t_i) = Y^r(t_i) + Y^b(t_i)$), в котором $Y^b(t_i) \rightarrow \max$.

Требуется определить для каждого шага анализа Δt значение $Y^b(t_i) \rightarrow \max$, а также объемы и начало проведения мероприятий восстановления, обеспечивающих достижение искомого состояния.

Процесс производства на выбранном временном интервале описывается системой уравнений межотраслевого баланса, позволяющих рассчитывать результат деятельности экономики на уровне отраслей:

$$X_i = \sum_{j=1}^n a_{ij} X_j + Y_i, \quad (1)$$

где X_i (X_j) – валовые выпуски отраслей, $i=1, n$;

a_{ij} – коэффициенты матрицы прямых затрат;

Y_i – конечный продукт l -той отрасли;

n – количество отраслей.

Эта же система уравнений с заданием ограничений на производственные возможности отраслей экономики, конечный продукт и структуру загрузки отраслей по производству позволяет свести поиск максимума конечного продукта к схеме задачи линейного программирования:

$$\Phi = \sum_{j=1}^n Y_j^B \rightarrow \max, \quad (2)$$

при ограничениях:

$$X_i = \sum_{j=1}^n a_{ij} X_j + Y_i^r + Y_i^B; \quad (3)$$

$$Y_i^r \geq \min Y_i^r;$$

$$X_i \leq M_i; \quad Y_i^B = \alpha_i \Phi,$$

где Φ – суммарный объем конечного продукта;

M_i – производственные возможности l -той отрасли;

Y_i^r – конечный первоочередной продукт l -той отрасли;

Y_i^B – конечный рыночный продукт l -той отрасли;

α_i – коэффициенты загрузки отраслей экономики по производству конечно-

го рыночного продукта.

В результате выполнения такой процедуры для каждого Δt рассчитывается максимальный на данный момент времени объем производства конечного рыночного продукта с определением объемов производства конечного первоочередного продукта. Одновременно для каждой отрасли выделяется комплекс мероприятий восстановления экономики в виде начала, объемов, сроков и последовательности их проведения, обеспечивающих рациональное для данных условий производства перераспределение ресурсов.

Работа модели может быть описана следующими входными параметрами и выходной информацией.

Входные параметры:

- состояние отраслей экономики на день M (валовые выпуски, конечный первоочередной и рыночный продукт, сменность, длительность смены, количество занятых и т.д.);
- минимальное рыночное потребление и накопление;
- общая численность трудовых ресурсов;
- мероприятия восстановления экономики и их параметры;
- структура потребностей населения в период восстановления экономики, представленная структурой государственного бюджета;
- длительность шага анализа и их количество.

Выходная информация (результаты моделирования):

- динамика изменения ВВП и его максимальное значение;
- динамика сокращения производства конечного первоочередного продукта и его минимально необходимый уровень в целом и по отраслям;
- динамика наращивания производства продукции основных типов;
- объем, начало и перечень проводимых мероприятий восстановления по отраслям экономики;
- динамика развертывания производства конечного рыночного продукта и его максимальное значение в целом и по отраслям;
- время перехода экономики в мобилизованное состояние;
- динамика перераспределения трудовых ресурсов.

Б. Отраслевой (внутриотраслевой) уровень

Объектом исследования на отраслевом уровне может выступать одна из отраслей промышленности либо выборка группы предприятий (в качестве примера для анализа здесь и далее рассматривается авиационная отрасль промышленности и составляющие ее предприятия), предметом – состояние и возможности предприятий авиационной промышленности по удовлетворению потребностей населения в поставках современных авиационных систем (АС).

Возможности авиационной отрасли и ее предприятий по выпуску АС определяются прежде всего имеющимися в наличии производственными мощностями отрасли. Поэтому их величина является одним из главных ограничивающих факторов при оценке возможностей промышленности и моделировании возможной динамики выпуска АС в период восстановления предприятий.

Под производственными мощностями здесь понимается максимально возможный годовой объем выпуска продукции в условиях усиленного режима работы при полном использовании наличных производственных площадей, оборудования и обеспечении средств труда необходимыми для поддержания их полезного действия прочими элементами средств производства, а также рабочей силой всех требу-

емых профессий и квалификаций.

Производственные мощности определяются как в стоимостном, так и в натуральном выражении. При этом производственные мощности могут быть рассчитаны сразу на уровне отрасли или получены путем суммирования величин производственных мощностей предприятий, формирующих отрасль. Наиболее важное значение имеет оценка производственных мощностей предприятий и отрасли в целом в натуральном выражении (в единицах АС), необходимая для расчетов как максимальных объемов выпуска АС, так и динамики наращивания их производства на предприятиях отрасли. В связи с этим, а также в зависимости от специфики и характера имеющейся исходной информации по образующим отрасль предприятиям, применяются различные методы оценки производственных мощностей отрасли.

При расчете производственных мощностей учитывается следующее. Все предприятия отрасли можно условно разбить на две группы: сборочные, занятые выпуском финальных изделий АС, и агрегатно-детальные, поставляющие сборочным предприятиям комплектующие узлы и агрегаты. Максимальные возможности отрасли по выпуску финальных изделий АС определяются производственными мощностями сборочных предприятий отрасли.

На практике для расчета производственных мощностей сборочных предприятий применяются формулы, предполагающие наличие у исследователя полного объема проектно-плановой документации, а также данных о вводе дополнительных мощностей и их описание. Например, производственная мощность сборочного предприятия по выпуску изделий АС (возможное количество выпущенных изделий) при годовом фонде рабочего времени F и коэффициенте выполнения норм η может быть определена по формуле:

$$V_r = \frac{Q F \eta}{Q^m t_0}, \quad (4)$$

где V_r – производственная мощность предприятия, шт. в год;

Q – производственная площадь, м²;

F – годовое количество часов работы на одном рабочем месте по сборке, час. в год;

η – коэффициент выполнения норм;

Q^m – норма площади на одно рабочее место по сборке, м²;

t_0 – норма времени на сборку одного изделия, час.

Однако экономическая информация по предприятиям чаще всего не содержит всех требуемых сведений для точного расчета производственных мощностей, поэтому в зависимости от имеющейся информации на практике обычно используются следующие пять основных способов расчета производственных мощностей в натуральном выражении (в единицах изделий АС):

- по производственной площади предприятия;
- по текущему выпуску образцов АС;
- по трудоемкости изготовления образцов АС;
- по мощности типовых производственных линий.

Эти способы основаны на общей функциональной зависимости производственных мощностей от основных производственных факторов и охватывают практически весь спектр доступной для исследования информации. Подробно данные способы оценки производственных мощностей изложены в теории экономики, по-

этому детально приводить в данной статье их необязательно. Отметим лишь, что для авиационной отрасли ввиду специфики выпускаемой продукции расчет производственных мощностей обычно проводится в основном двумя способами — по производственной площади предприятия и по текущему выпуску. При отсутствии текущего выпуска расчет мощности производится по трудоемкости изготовления АС (обычно используется упрощенная формула, не учитывающая различия в трудоемкости изготовления образцов АС и в период восстановления).

Как уже отмечалось выше, расчет производственных мощностей предприятий производится для определения возможного объема производства АС на перспективу. Кроме объемов производства, возможности предприятий характеризует и другой не менее важный показатель — динамика возможного наращивания производства АС в расчетном году.

Опыт перестройки промышленности и специальные исследования свидетельствуют о том, что изменение темпов выпуска АС имеет нелинейный, ступенчатый характер. Ступенчатое увеличение выпуска АС осуществляется путем, как реализации мощностей действующих предприятий промышленности, так и использования переоборудованных и вновь построенных заводов в условиях перестройки экономики. Высоту этих «ступеней» будут определять общие производственные мощности по выпуску АС, а длина их зависит от времени развертывания производства на каждом предприятии. Обычно увеличение динамики выпуска продукции в период восстановления экономики связано в основном с периодом освоения производства и длительностью производственного цикла конкретных изделий АС.

На практике скачкообразное изменение динамики выпуска, как правило, привязывают к определенным срокам восстановления экономики (например, месяц, квартал, полугодие, год и т.д.). Так, по плану расчетного года, по которому сейчас осуществляется подготовка предприятий авиационной промышленности, начало поставок АС из промышленности планируется начать через квартал, а увеличение темпов поставок происходит через каждые три месяца в течение всего расчетного года, то есть каждый квартал периода перестройки экономики. Для некоторых изделий АС, имеющих длительные производственные циклы и по которым заказы со стороны государства (коммерческих структур) отсутствуют, возможные поставки из промышленности вообще могут начаться не ранее чем через год (например, по самолетам трансатлантических перевозок).

Для оценки темпов выпуска АС предприятиями промышленности можно использовать методику расчета динамики наращивания выпуска АС. Данная методика позволяет учесть характер и оценить возможности увеличения темпов выпуска АС на каждом из этапов развертывания производства, а также рассчитать объемы и динамику наращивания выпуска АС на предприятиях авиационной отрасли.

Таким образом, учитывая реальное состояние промышленной базы России, восстановление экономики до уровня ее реальных возможностей в условиях рыночных отношений потребует определенных нетрадиционных решений, основанных на принципах заинтересованности инвесторов в передовых технологиях, еще имеющихся на предприятиях российской промышленности, а также дифференцированном производстве продукции предназначенной как для рыночной торговли, так и для покрытия первичных потребностей населения страны, поскольку других направлений, по крайней мере в настоящее время, просто не существует.

Литература

1. Атаманчук Г.В. Теория государственного управления. М., 1997.
2. Василенко И. Новые подходы к разработке государственных программ: рекомендации экспертов ООН//ПтиПУ. 2003. № 6.
3. Государственная служба Российской Федерации: первые шаги и перспективы. М., 1997.
4. Макова А.Н. Государственное управление в России. Москва: ЮНИТИ, 2002.

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КОРПОРАТИВНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ В РОССИИ

Характер и значимость проведенных реформ в России весьма противоречивы и можно лишь констатировать, что радикальное преобразование собственности не сопровождалось созданием адекватных механизмов функционирования корпоративных образований. Инвестиционная привлекательность большинством российских компаний не воспринимается как приоритетная задача.

Корпоративные отношения напрямую связаны с решением проблемы взаимоотношений их участников, особенно инвесторов, и, учитывая особенности реформационных процессов, наиболее целесообразной формой является схема прямого участия инвесторов в корпоративном управлении.

Основные проблемы и недостатки в развитии эффективной системы корпоративной собственности в стране состоят о следующем:

- отсутствуют эффективные механизмы перераспределения собственности в пользу эффективных собственников;
- происходящие сдвиги связаны, как правило, с перераспределением капитала от работников к менеджерам без повышения доли внешних акционеров, заинтересованных в эффективном корпоративном управлении;
- в структуре собственности многих компаний высока доля аффилированных лиц;
- низкие стандарты раскрытия информации о деятельности компаний препятствуют привлечению внешних инвесторов, в первую очередь иностранных;
- права меньшинства акционеров игнорируются и ущемляются, органы государственного регулирования и правовая система неспособны пока обеспечить их права;
- интерес собственников (акционеров) не является приоритетным.

Современной тенденцией в изменении структуры акционерной собственности является дальнейшая концентрация собственности, которая происходит в жесткой борьбе за контроль, с использованием различных механизмов и инструментов. Назовем следующие: использование института доверительного управления для государственных пакетов акций; консолидация (в том числе перекрестная) акций разными способами в замкнутых отраслевых, региональных, межотраслевых, межрегиональных группах; использование института банкротства; захват лидирующих позиций в советах директоров; эмиссия акций; изменение структуры группы акционеров. Не все из этих механизмов можно определить как законодательно эффективные, что позволяет активно использовать полукриминальные модификации их использования. Условия для активного использования данных механизмов создаются государством. В частности, отсутствует мониторинг крупных сделок с акционерным капиталом (он ведется в ограниченных объемах, только в целях антимонопольного регулирования). Такой мониторинг обеспечивает прозрачность участия. Особенно он важен для предотвращения инсайдерских сделок в ущерб интересам «мелких» акционеров, не получающим доступа (в отличие от менеджеров крупных компаний) к не раскрываемой публично информации об АО.

Анализ динамики структуры акционерного (корпоративного) капитала позволяет выделить следующие ключевые тенденции в этой области в настоящих условиях:

- сокращение доли работников во владении акциями;
- стабилизация или рост доли администрации;

- значительное увеличение доли внешних крупных инвесторов;
- стабилизация или сокращение доли мелких внешних инвесторов (физических лиц);
- последовательное сокращение доли государства.

Для структуры владения акциями в крупнейших российских АО характерны: высокие доли участия ФПГ и холдингов, включая государственные; относительно высокая доля нерезидентов различных типов. Наблюдается процесс концентрации владения акциями и рост доли внешних акционеров в капитале акционерных обществ.

Необходимо выделить еще одну принципиальную тенденцию и проблему. Это процесс слияния функций менеджеров и аутсайдеров в российских корпорациях. Менеджеры постепенно становятся акционерами в корпорации, а аутсайдеры, по мере консолидации контроля, начинают функционировать в качестве менеджеров. Этот процесс носит конфликтный характер и пока не играет решающей роли, однако в перспективе имеет важнейшее значение для сглаживания острейших корпоративных конфликтов и дальнейшей стабилизации прав собственности в корпоративных образованиях.

Анализ российского предпринимательства показывает, что происходит процесс концентрации собственности: по мере развития правовой базы формируется относительно прозрачная система корпоративного контроля акционеров. Наиболее принципиальным в этой связи является вопрос о роли концентрированной собственности в повышении эффективности корпорации и корпоративного управления. Очень часто именно концентрированная собственность (концентрированный контроль) в разных формах указывается в качестве основного экономического механизма корпоративного контроля, который формирует базу для реального влияния инвесторов. Можно предположить, что модель корпоративных отношений, которая базируется на более концентрированной структуре собственности и незначительной роли инсайдеров (как работников, так и менеджеров), будет благоприятствовать прогрессу в области экономической эффективности.

Но при этом следует отметить факты негативной деятельности мажоритарных собственников, которые достаточно известны и набор их достаточно стандартен:

- стремление обеспечивать контроль только финансовых потоков и экспортных операций;
- необоснованное раздробление компаний;
- распродажа или сдача в аренду активов в ущерб интересам всех акционеров;
- отношение к своему пакету акций как к объекту спекуляций;
- использование пакета как залога под кредиты.

Этот перечень может быть продолжен. Но в целом он позволяет сделать выводы о наличии в России «аморфной, непрозрачной» системы корпоративного контроля (или его отсутствии). Данные положения обуславливают исчезновение ответственности за состояние дел в компании и невозможность контроля за лицами, несущими эту ответственность. В конечном счете это оборачивается отсутствием реальных инвесторов, разложением, падением и «умиранием» компании.

Корпоративный контроль является одним из ключевых механизмов корпоративного управления. Наиболее эффективно применение этого механизма в тех случаях, когда необходимо прекратить сопротивление имеющегося совета директоров, не заинтересованного в дроблении компании, особенно если речь идет о высокодиверсифицированной компании. В ряде работ подробно анализируется взаимосвязь поглощений с выгодой крупных акционеров и повышением экономической эффек-

тивности после перехода контроля к новому собственнику [1].

В то же время эффективность этого механизма все чаще подвергается сомнению с точки зрения последующего улучшения корпоративного управления. Это связано с тем, что опасность поглощения часто заставляет менеджеров осуществлять только краткосрочные проекты из-за боязни снижения курсовой стоимости акций. Порой поглощения служат лишь интересам акционеров, не принимая в расчет интересы участников. Кроме того, всегда существует риск дестабилизации деятельности как компании-покупателя, так и поглощенной компании [2].

Применительно к России эти процессы касаются только единичных и вторичных транзакций (то есть не являются общепринятым механизмом регулирования), а также движения капитала крупнейших компаний, так как доступность крупных кредитов есть только у крупных компаний (это касается и возможности мобилизации крупных пакетов акций для обмена).

Оценка масштабов этого процесса в нынешней России со всей очевидностью подтверждает, что при наиболее широком подходе многие крупные приватизационные сделки могут расцениваться в качестве дружественного или враждебного поглощения, и в этих случаях значимость этого процесса для корпоративного сектора чрезвычайно высока. Финансовая ситуация, сложившаяся в современной России, скорее всего усиливает динамику слияний и поглощений. Это происходит в первую очередь в таких отраслях как пищевая, фармацевтическая промышленность, черная, цветная металлургия, сотовая связь, банковская сфера.

К основным специфическим характеристикам этого возможного процесса можно отнести:

- значительную активизацию этих процессов в тех отраслях, где поглощения не требуют значительной концентрации финансовых ресурсов;
- большую подверженность поглощению тех компаний, которые сравнительно дешевы и могут повысить независимость покупателя от внешней среды;
- высокую степень рационализации этих процессов;
- возможность увеличения случаев международных слияний и поглощений;
- сохраняющуюся оппозицию региональных властей в тех случаях, когда возможный поглотитель не связан с местной региональной элитой.

На смену периоду дезинтеграции приходит период укрупнения – время образования крупных корпораций, объединяющих большое число предприятий и компаний. Укрупнение, во-первых, дает возможность сконцентрировать ресурсы, необходимые для реализации инвестиционных проектов, выхода на новые рынки и т.д. Во-вторых, оно обеспечивает большую стабильность, а это дает возможность решать более масштабные задачи. Следует отметить, что альянсы образуются как по вертикали, так и по горизонтали.

Прогноз перспектив развития российской модели корпоративного управления и контроля предполагает учет многих факторов, среди которых важнейшими являются: активизация процесса становления модели рынка ценных бумаг; неизбежность выхода российских компаний на рынок ценных бумаг в поисках инвестиционных ресурсов и вытекающая отсюда ориентация на ликвидный и множественный рынок; развитие адекватной потребностям населения России системы финансовых институтов (посредников), которая обеспечит эффективную трансформацию сбережений в инвестиции; дальнейшие сдвиги в структуре собственности в народно-хозяйственном масштабе (реальное доминирование частного сектора экономики); развитие форм и методов поведения акционерных компаний, а также взаимоотно-

шений между ними.

Анализ функционирования корпоративных образований в России показывает сложность этого процесса, которая выражается, в частности, в отклонении от реализуемых в развитых странах Запада моделей. В этой связи можно согласиться с тем, что в области структуры капитала российских корпораций имеет определенное тяготение не столько к дисперсной англо-американской модели, сколько к континентальной европейской модели с четким мажоритарным контролем капитала, конечно, с российской спецификой и издержками переходного периода.

Издержки переходного периода очевидны и проявляются, в частности, в том, что формирующаяся модель заметно не влияет на улучшение показателей эффективности деятельности приватизированных компаний. Хотя большая часть пакетов акций сконцентрирована у относительно крупных институциональных держателей, она не предназначена на данном этапе для долгосрочного управления и контроля предприятий и, следовательно, не является стимулом для долгосрочных инвестиций, связанных с реконструкцией и развитием предприятий. В этом контексте проблемы развития рынка корпоративных ценных бумаг приобретают особое значение как предмет государственного регулирования.

С учетом элементов переходного состояния можно выделить следующие устойчивые черты, которые должны быть характерны для российской модели корпоративных отношений в настоящих условиях:

- сохранение паритета между внешними и внутренними инвесторами;
- совмещение менеджерами ролей акционера и управляющего, ролей внешнего (через свои компании, фонды и др.) и внутреннего (администрация) акционера;
- среди внешних инвесторов поддержание паритета между банками и небанковскими финансовыми институтами и иными юридическими лицами;
- медленное сокращение участия в акционерном капитале работников предприятий и рост мелких внешних инвесторов.

Формирование такой модели означает, помимо других особенностей, и длительное воспроизводство условий для конфликта интересов и нарушений прав акционеров. В этом смысле вопросы правового регулирования процедурных норм функционирования АО приобретают исключительное значение.

И еще одна проблема, это тема прав акционера, которая занимает особое место в реалиях российской экономики и политики. На особенность акционерных отношений в России накладывают отпечаток прежде всего три основных обстоятельства: во-первых, это влияние российской модели корпоративного регулирования (отличается от существующих в мире моделей: американской, германской, японской), во-вторых – экономическое положение российских предприятий в реформируемой экономике, в-третьих – российский менталитет.

Проблемы повышения эффективности корпоративных образований пока во многом еще не решены, и от того как быстро и разумно это будет сделано, зависит будущее российских корпоративных образований.

Литература

1. Радыгин А. Внешние механизмы корпоративного управления и их особенности в России // Вопросы экономики. 2005. № 8.
2. Корпоративное управление и права акционеров. М. 1994.

А.В. Желтенков,
д.э.н., профессор,

А.А. Кузнецов, О.В. Петрова,
к.э.н., доцент

РАЗВИТИЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ В КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЕ: ПРОБЛЕМЫ, КОНЦЕПЦИИ, ЦЕЛИ, 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 ее эффективного функционирования.

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

- стратегическими инициированными изменениями (прорывами), ведущие к координальным 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 в взаимосвязи и взаимовлиянии двух ее сторон: «адаптивность» – как свойство системы управления организацией; «адаптация» – как процесс ее приспособления к условиям окружающей среды.

«Адаптивность» – это свойство системы управления предпринимательской организацией, определяющая ее способность успешно приспосабливаться к усло-

виям 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 самих элементов.

Параметрическую адаптацию системы иначе называют пассивной адаптацией, а элементы ее выполняющие – элементами пассивной адаптации. Аналогично структурную адаптацию системы иначе называют активной адаптацией, а элементы ее 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», то есть 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. Рассмотрим кратко концептуальные основы формирования и функционирования механизма развития системы управления организацией с точки зрения участия данных органов в процессах уп-

равления и их роли в общей схеме управления (рис. 1).

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 ее 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 производственной системы.



Рис.1. Концептуальная схема функционирования системы управления предпринимательской организацией в условиях работы механизма развития

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 автоматизация 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 англ. М.М.Лопухина. – М.: Радио и связь, 1993. – 416 с.
2. Желтенков А.В. Создание самоорганизующейся системы управления промышленной организацией (теоретические и методологические аспекты) М.: ИВАКО-АНАЛИТИК, 2000. – 161 с.
3. Пригожин А.И. Методы развития организаций. – М.: МЦФЭР, 2003. – 864 с.
4. О' Шоннеси Дж. Принципы организации управления фирмой. – М.: МТ Пресс, 2001. – 296 с.

ПРОБЛЕМЫ АНАЛИЗА МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ ДИАГНОСТИКИ БАНКРОТСТВА ОРГАНИЗАЦИЙ ПРОМЫШЛЕННОГО ТИПА

К настоящему моменту в мировой практике сложились достаточно стабильные подходы к диагностике банкротства. Тем не менее современная научная и практическая литература по вопросам, связанным с существующей методологической базой диагностики риска банкротства, не только практически не удовлетворяет потребностей современной экономики, но и изобилует массой неточностей, недопустимых в реальном управлении финансами.

Анализ существующих методик, проведенный на примере одного из предприятий-банкротов – леспромхоза ОАО «Вельсклес», показал, что ни одна из них не отвечает возрастающим требованиям к анализу экономического состояния должника, а также выявил ряд недостатков.

- Общепринятый алгоритм расчета основных показателей, традиционно используемых в качестве базовых, таких как коэффициенты текущей ликвидности и обеспеченности собственными оборотными средствами, не отражают реальной финансовой ситуации, отраслевых особенностей, имеют неадекватные нормативные значения, нет единой точки зрения на алгоритм их вычисления.

У предприятия-банкрота леспромхоза ОАО «Вельсклес» коэффициенты текущей ликвидности, рассчитанные за один период, но по разным методикам, имеют следующие значения: по алгоритму, предложенному Савицкой – 0,20, тогда как по методике Шеремета А.Д. – Сайфуллина Р.С. – 0,13, что свидетельствует о методологической несогласованности и некорректности полученных результатов (табл. 1);

Таблица 1

Сравнение методов расчета коэффициента текущей ликвидности на примере леспромхоза ОАО «Вельсклес»

А В Т О Р	Донцова Л.В., Ни- кифорова Н.А.	Шеремет А.Д., Сайфу- лин Р.С., Не- гашев Е.В.	Савицкая Г.В.	Селезнева Н.Н., Ио- нова А.Ф.	Гиляровс- кая Л.Т.	Зимин Н.Е.	Методика Мингос имущества России
Ал го ри зм	Ф. № 1 290 / (610 + 620 + 660)	Ф. № 1 (240+ 250 +260) / (610 + 620 + 630 + 660)	Ф. № 1 (290 -216) / (690- 640 - 650)	Ф. № 1 (290 - 220 - 230) / (610 + 620 + 630 + 660)	Ф. № 1 (290 -244 - 252) / (610+620 + 630 + 660)	Ф. № 1 (290-216- 244) / (690- 640-650)	Ф. № 1 (290 -244 - 252 - 230) / 690
значение	0,20	0,13	0,20	0,19	0,20	0,20	0,20

- Односторонность, субъективность. Например, по методике ФСФО, принятой Постановлением № 16 от 23.01.2001г, финансовое состояние зависит от одного показателя – выручки от реализации: 13 показателей из 26 строятся на основе выручки.

- Остается не до конца разработанным методологический аппарат. Например, в методике, согласно Постановлению N 367 от 25.06. 2003 г. «Об утверждении правил проведения арбитражными управляющими финансового анализа», невозможно рассчитать ежеквартально ряд показателей, рекомендательный характер носят та-

кие направления анализа, как положение должника на товарных и иных рынках, инвестиционная политика, возможности безубыточной деятельности;

- Неточность прогнозных значений по зарубежным методикам, основанным на мультипликативном дискриминантном анализе в области кризисного развития. Модели множественной регрессии: Э. Альтмана, Лиса, Таффлера, Тишоу, Спрингейта, Ж. Депаляна, Фулмера и других не учитывают особенностей хозяйственной деятельности многих отечественных предприятий и отраслей. Приведенные расчеты (табл. 2) по двухфакторной модели Альтмана и четырехфакторной модели Таффлера яркое тому подтверждение: финансовое состояние у предприятия-банкрота оценивается как стабильное, с минимальной вероятностью банкротства.

- Ни одна из рассмотренных методик не учитывает особенности анализа и диагностики несостоятельных предприятий.

Таблица 2

Расчет вероятности банкротства по различным дискриминантным моделям на примере ОАО «Вельсклес»

Двухфакторная Z модель Альтмана ($Z = -0,3877 - 1,0736 * K1 + 0,0579 * K2$)						
ПОКАЗАТЕЛЬ	-0,388	2000	2001	2002	2003	2004
K1- общий коэффициент покрытия(ТА/ (ТП-640))	1,0736	0,485	0,384	0,349	0,306	0,197
K2 - коэффициент финансовой зависимости(ЗК/П)	0,058	1,445	1,775	2,089	2,384	3,714
Значение Z		-0,825	-0,697	-0,641	-0,579	-0,384
Вероятность банкротства	Устойчивое финансовое состояние					
Четырехфакторная модель Таффлера $Z = 0,53 * K1 + 0,13 * K2 + 0,18 * K3 + 0,16 * K4$						
K1 - соотношение чистой прибыли и краткосрочных обязательств	0,53	-0,051	-0,065	-0,232	-0,704	-1,943
K2 - соотношение оборотных активов с суммой обязательств	0,13	0,485	0,384	0,349	0,306	0,197
K3 - соотношение краткосрочных обязательств с активами	0,18	1,445	1,702	1,773	2,044	3,265
K4 - соотношение выручки от реализации с суммой активов	0,16	0,948	2,079	3,648	6,931	9,608
Значение Z	0,3	0,448	0,655	0,825	1,144	1,121
Вероятность банкротства	Стабильное финансовое состояние					

- Оценочная система носит аналитико-ретроспективный, моментный характер и тем самым не дает представления о возможностях восстановления платежеспособности предприятия, перспективах развития.

Альтернативные подходы к исследованию проблемы определения вероятности банкротства были разработаны российскими экономистами Н.П. Любушиным и Т.И. Безбородовой. Исходят из неравномерной динамики развития систем, авторами предлагается на основе нелинейных уравнений, находить критические точки зависимости динамики изменения себестоимости и выручки, устанавливать зоны неустойчивого развития, где происходит переход от интенсивного к интенсивно-экстенсивному пути развития [1].

А.Л. Карапетян и А.В. Мудрак рассматривают систему показателей, построенных на использовании чистого денежного потока [2]: 1) коэффициент платежеспособности, построенный с учетом индекса роста активов и обязательств, а также трансформации активов в денежные средства и обязательств, сгруппированных по срокам их погашения; 2) коэффициент платежеспособности на основе прогнозных

доходов и прогнозных сроков трансформации активов в денежные средства; 3) показатель динамической финансовой независимости, рассчитанный по величине прогнозной чистой прибыли, при значении которого больше единицы, финансовую независимость характеризует как перспективную с возможностью в случае необходимости замены заемного капитала на собственный; 4) альтернативный способ расчета индекса перспективной финансовой независимости включает текущие затраты в составе необходимого отрицательного денежного потока.

Методика имеет ряд несомненных достоинств, тем не менее, на наш взгляд, содержит много условных допущений, что затрудняет объективность получаемых аналитических результатов.

Вариант построения модели оценки финансового состояния предприятия на основе интегрального показателя, предложен С.К. Семеновым [3]. Девять трендовых показателей используются в расчете сводного (интегрального) индекса и отражают относительные изменения фактического показателя от базового. Интегральный индекс определяет не только общее экономическое состояние хозяйствующего субъекта, но и характеризует общее направление его функционирования. Методика позволяет осуществлять многолетний мониторинг экономического состояния предприятия при сравнительно простых расчетах.

К недостаткам относится то, что все трендовые показатели имеют одногодичный период, то есть рассчитываются по сравнению с прошлым годом, плановым периодом, поэтому достаточно условно можно принять ту или иную тенденцию развития, что снижает аналитическую значимость.

В качестве критерия наличия признаков банкротства Д.А. Ендовицкий и М.В. Щербаков[4] взяли коэффициент покрытия обязательств величиной оттока денежных средств на эти цели, который может корректироваться на сумму оттоков на погашение конкретных обязательств. Если значение указанного коэффициента будет больше трех месяцев, то это свидетельствует о непогашении обязательств в срок. Анализ чувствительности организации к воздействию факторов риска финансовой несостоятельности авторами предлагается рассчитывать по десяти общепринятым коэффициентам. Если значение интегрального коэффициента финансовой чувствительности будет меньше 1, то организация является финансово несостоятельной. По существу, предложена модель из десяти показателей с весовыми коэффициентами, рассчитанными исходя из чувствительности каждого к минимально допустимому значению.

Таким образом, все системы прогнозирования банкротства, разработанные зарубежными и российскими авторами, направлены на то, чтобы дать возможность априорного определения негативного развития, кризисной ситуации коммерческой организации. Такой подход особенно необходим, так как жизненные циклы коммерческих организаций в рыночной экономике коротки (4-5 лет). В связи с этим коротки и временные рамки применения антикризисных стратегий.

Литература

1. Любушин Н.И., Безбородова Т.И. Использование зарубежного опыта в комплексной оценке финансового положения организации для антикризисного управления// Экономический анализ: теория и практика. – 2004. №11(26) – С. 2–10.
2. Карапетян А.Л., Мудрак А.В. О разработке альтернативного подхода к анализу финансовой устойчивости коммерческой организации: Экономический анализ теория и практика. №16(49). 2005. – С. 33.
3. Семенов С.К. Методика анализа финансово-хозяйственной деятельности структурного подразделения фирмы. // Экономический анализ: теория и практика. – 2004. №10 (25). – С. 46–51
4. Ендовицкий Д.А. и Щербаков М.В. Анализ чувствительности – процедура диагностического анализа финансовой несостоятельности организации. // Экономический анализ: теория и практика. – 2005. № 13(46). – С. 2–8)

ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ОБРАЗОВАНИЯ КАК СПОСОБ РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УЧЕБНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

Вопрос о качестве образования, которое дает учебное заведение, был актуальным во все времена. В последние годы эта проблема обострилась, и тому есть несколько причин:

- возникновение новых разнообразных систем ценностей на фоне прогрессирующей деидеологизации образования, кризиса прежних систем ценностей;
- осуществление последовательного и необходимого перехода от единообразия учебных программ, учебников, учебных заведений к их разнообразию;
- последовательное усиление процессов регионализации образовательных систем;
- последовательная утрата в процессе формирования рынка образовательных продуктов и услуг государственной монополии на принятие решений в сфере образования и организацию ее инфраструктур;
- бурное развитие в последнее десятилетие новой области научного знания — менеджмента в образовании и, таким образом, появление возможности использовать разработанные управленческие технологии и механизмы в разных областях и по отношению к разным объектам, в том числе и к такому важному, как качество образования.

Основная цель института образования — передача идей, методов и технологий для безопасного и достойного существования человека в условиях актуальной культуры. В связи с этим перед системой образования постоянно стоит две проблемы: проблема уточнения требований, предъявляемых к профессиональной компетентности своих выпускников в разнообразных областях человеческой деятельности, и проблема адаптации прогностических моделей выпускников к динамичным условиям рынка труда.

В системе управления качеством традиционно выделяются три основных процесса: планирование, обеспечение и контроль качества.

Очевидно, что качество подготовки специалистов обеспечивается прежде всего четким представлением о целях обучения (отображение профессиональных компетенций в требованиях образовательных программ и стандартов), о показателях и критериях качества подготовки специалиста, достаточными условиями и содержанием обучения, а также организацией на этой основе регулярного мониторинга учебного процесса.

В настоящее время в России требования к качеству профессиональной подготовки выпускника определяются государственными образовательными стандартами (ГОС), которые планируют содержание подготовки будущего специалиста. Однако они никаким образом не регламентируют качество образовательных услуг. К тому же квалификационные характеристики выпускника, приведенные в ГОС, зачастую не совпадают с квалификационными требованиями по должностям, перечисленными в документах Министерства труда РФ.

Одним из важных элементов современной системы управления качеством подготовки специалистов является модель компетентности специалиста.

В педагогической квалиметрии выделяются также уровни компетентности такие, как:

компетентность на уровне различения (распознавания) или знакомства – обучающийся отличает данный объект, процесс, явление или какое-либо действие от их аналогов только тогда, когда ему предъявляют их в готовом виде, показывая формальное знакомство с данным объектом или процессом,

компетентность на уровне запоминания – обучающийся может пересказать содержание определенного текста, правила, воспроизвести формулировку того или иного закона

компетентность на уровне простейших (элементарных) умений и навыков – обучающийся показывает умение выполнять простейшие алгоритмизированные действия: решает типовые, стандартные задачи с использованием усвоенных шаблонов и алгоритмов, законов и связи при разборе теоретического материала и умеет определенные несложные теоретические положения связать с практикой.

компетентность на уровне понимания – обучающийся умеет находить существенные признаки и связи исследуемых предметов и явлений и вычленять из их массы несущественного, случайного на основе анализа и синтеза, применять правил логического умозаключения и установления сходства и различия причин, вызвавших появление данных объектов и их развития.

компетентность на уровне применения знаний и опыта в новых условиях – обучающийся умеет творчески применять полученные теоретические познания на практике в новой, нестандартной ситуации, переносить в нее изученные и усвоенные ранее понятия, законы, закономерности.

Основное назначение проблемно-задачной технологии обучения – поддержка целенаправленного формирования эффективного способа действий обучающихся в заданной предметной среде. Проблемно-задачная технология обучения реализуется с помощью универсального набора модулей адаптивной системы управления, включающего: модуль целеполагания; базу предметных знаний; банк предметно-ориентированных задач; модуль решения задач; модуль оценки уровня подготовки; модуль управления технологическими средствами и действиями учащихся.

Каждый из названных модулей, в свою очередь, может иметь структуру. Так, модуль управления действиями обучающимися может содержать полную номенклатуру модулей: целеполагания; диагностики подготовки; планирования действий; управления предметной средой; управления решением предметно-ориентированных задач.

Проблемно-задачный подход к определению содержания подготовки предполагает разработку системы синтетических задач, удовлетворяющих условиям мультидисциплинарных проблем.

Качество любой целенаправленной системы оценивается степенью соответствия достигнутых результатов желаемым, то есть целям. С нормативной точки зрения целевые требования к знаниям и умениям специалистов определяются ГОС и образовательными программами. Однако практически формулировки образовательных программ имеют весьма размытый характер и, чаще всего, не имеют точно сформулированных критериев и их достаточно сложно использовать в качестве контролируемых целей в реальном учебном процессе.

В связи с этим для уточнения критериев качества обучения целесообразно воспользоваться рекурсивной процедурой декомпозиции основной цели. Суть этой процедуры заключается в последовательном разбиении основной цели на совокупность частных, но и более конкретных подцелей – технологических характеристик системы. Для обеспечения прозрачности системы показателей качества их следует

формулировать в терминах характеристик оцениваемой системы.

В общем случае порождение частных показателей качества целенаправленной системы может походить на формирование фрактальных структур. Фрактал – это структура, состоящая из частей, которые в каком-то смысле подобны целому. Вычленив некоторую относительно обособленную часть структуры, имеющей свойства фрактальности, можно обнаружить, что она подобна всей структуре в целом. Взяв еще более мелкую часть, можно увидеть, что и она подобна первоначальной структуре.

С целью сокращения времени при принятии стратегических решений результаты анализа состояния сложных систем сводятся к небольшому числу обобщенных показателей – индикаторов, индексов. Индексом называют относительный показатель – соотношение некоторых важных величин (параметров). В пределе для обобщенной оценки качества системы можно пользоваться лишь одним индексом – индексом эффективности, отражающим степень близости основных параметров системы к целевым.

Обобщенным показателем E качества профессиональной деятельности может служить степень близости достигаемого результата к идеалу: $E = 1 - R_g/R_{max}$, где R_{max} – максимально возможная величина вектора результатов, а R_g – расстояние от точки, соответствующей текущим результатам, до желаемой цели в многомерном пространстве критериев. Различную важность частных критериев можно учесть с помощью соответствующих коэффициентов W_i .

Цель обучения характеризуется множеством показателей качества $K = \{K_1, K_2, \dots, K_n\}$. Критерии качества подготовки задаются множеством желаемых значений показателей качества $G = \{G_1, G_2, \dots, G_n\}$, где G_i – желаемое значение показателя i из интервала $[0, 1]$.

Интегральным показателем качества подготовки выпускника может служить индекс качества – степень достижимости целей обучения.

Для случая, когда цель обучения характеризуется двумя показателями качества K_1 и K_2 , а желаемое качество подготовки задаются множеством критериев $G = \{G_1, G_2\}$, расстояния до желаемой цели для различных академических успехов и различных вариантов важности частных критериев [а) $W_i = 1$; б) $W_i < 1$] представляются векторами $Rg1$, $Rg2$ и $Rg3$.

Оценка качества подготовки производится в следующем порядке: уточняются цели курса; выбирается набор частных и интегральных показателей; уточняется важность частных показателей, используемых при расчете интегрального показателя качества (индекса качества); определяются значения частных показателей и; наконец, вычисляется значение индекса качества.

Индекс качества E – обобщенный показатель качества подготовки, рассчитывается как степень достижимости целей обучения, измеряемой в N -мерном евклидовом пространстве показателей качества K_i :

$$E = 1 - \frac{1}{\sqrt{\sum_i W_i^2}} \sqrt{\sum_i (W_i * (1 - K_i))^2}, \quad W_i, K_i \in (0, 1], \quad (1)$$

где W_i – коэффициенты важности выбранных интегральных показателей качества основных составляющих цели обучения, K_i – значения выбранных интегральных показателей качества. Геометрически это – относительное расстояние до

идеальной цели.

Если важность всех показателей равна 1, то выражение (1) принимает более простой вид:

$$E = 1 - \frac{1}{\sqrt{N}} \sqrt{\sum_i (1 - K_i)^2}, \quad W_i, K_i \in (0,1], \quad (2)$$

где N – размерность пространства показателей – общее число учитываемых показателей качества.

Определение целевых критериев обычно связано с тщательным анализом и структурированием системы целей, разбиением целевых функций на отдельные группы и созданием многоступенчатой иерархии целей, в которой с уменьшением уровня иерархии возрастает степень конкретизации целей.

Интегральные показатели – обобщенные показатели качества наиболее важных компетенций специалиста вычисляются как степени близости к идеальным характеристикам в пространстве выделенных частных показателей.

Суть оптимизации технологий обучения заключается в нахождении и реализации оптимальной последовательности действий, обеспечивающей усвоение необходимых знаний за минимальное время, или максимального уровня компетентности за заданное время. При этом предполагается, что *постановка целей* изучения учебного материала делается явным способом с использованием метазнаний (знаний о структуре получаемых предметных знаний); *планирование занятий* исходит из логики усвоения системы понятий и операций, то есть необходимо перейти к индивидуальному (или групповому) планированию; а *уровень инструктирования* соответствует индивидуальным ошибкам в организации самостоятельной работы (от управления целеполаганием до поэлементного управления учебными операциями).

Целевую функцию такой задачи можно представить в виде:

$$D = 1 - \sqrt{\frac{\sum_{j=1}^h (1 - D_j)^2 \cdot W_j^2}{\sum_{j=1}^h W_j^2}} \rightarrow \max \quad D_j, W_j \in (0,1] \quad (3)$$

где D – степень компетентности в h -мерном мультидисциплинарном пространстве, W_j – коэффициент важности j -ой дисциплины.

Частными целевыми функциями могут служить:

1) степень усвоения j -ой дисциплины:

$$D_j = 1 - \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^m (1 - D_{ij})^2 \cdot W_j^2}{\sum_{i=1}^m W_j^2}} \rightarrow \max \quad D_{ij}, W_j \in (0,1] \quad (4)$$

2) степень усвоения модуля:

$$D_j = 1 - \sqrt{\frac{\sum_{k=1}^5 (1 - d_{jk})^2 \cdot W_{ijk}^2}{\sum_{k=1}^5 W_{ijk}^2}} \rightarrow \max, d_{jk}, W_{jk} \in (0,1] \quad (5)$$

3) степень компетенции в решении задач. d_{ijk} рассчитывается как степень компетенции в решении задач k -го уровня модуля i дисциплины j с учетом затрат времени на решение задач k -го уровня и количества решенных задач уровня k .

Общеизвестно, что своевременное информирование учащихся об уровнях их компетенций способствует интенсификации их учебной работы. Однако следует обратить особое внимание на тот факт, что в результате решения междисциплинарных задач, которые, как правило, являются задачами более высокого уровня сложности, повышается уровень компетентности, как в изучаемой дисциплине, так и в смежных дисциплинах, определяющих мультидисциплинарный характер задач. При этом у учащихся появляется дополнительная мотивация к интенсификации познавательной деятельности, так как они видят, что успех при решении сложных задач ведет к повышению общей профессиональной компетентности.

Литература

1. Д. Пойа. Математическое открытие. Решение задач: основные понятия, изучение и преподавание, М. 1976.
2. Поташник М.М. Управление качеством образования: Практикоориентированная монография и методическое пособие – М. Педагогическое общество России, 2006.
3. Лобанов Ю.И. Фрактально-целевой метод оценки эффективности образовательных технологий// Материалы Всероссийской конференции. – М.: МЭСИ, 2001.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СБАЛАНСИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ РЕАЛИЗАЦИЕЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОГО ТИПА

Современные предпринимательские организации широко используют такие инструменты управления реализацией стратегии как *система планов, бюджетирование, управление по целям*. Но на сегодня получают распространение и сравнительно новые концепции, такие, например, как *сбалансированная система показателей (ССП)*. При использовании данной системы в управлении реализацией стратегии необходимо учитывать ряд особенностей [2, 5, 8].

Для успешного стратегического управления необходимо обеспечить единство, непротиворечивость и взаимосвязь элементов стратегического выбора: миссия, цели, стратегия по вертикали (по уровням иерархии) и по горизонтали (по функциям организации). Для того чтобы сделать эти взаимосвязи более тесными, количественно определенными необходимо продлить цепочку элементов стратегического выбора (миссия – цели – стратегия), включив в нее элементы ССП: стратегические задачи – показатели – конкретные значения показателей – мероприятия – ресурсы (*рис. 1*). Такая преемственность позволит детализировать стратегические цели организации по уровням иерархии и по функциональной специализации до плановых заданий с указанием конкретных мероприятий, сроков, ресурсов и ответственных исполнителей.

Управление реализацией стратегии, основанное на сбалансированной системе показателей, также должно быть увязано по горизонтали и по вертикали, так как корпоративные цели и стратегии являются базой для формирования корпоративной ССП, которая, в свою очередь, является базой формирования ССП бизнес, единиц (по вертикали) с учетом бизнес-целей и бизнес-стратегии (по горизонтали) и т.д. Показатели ССП детализируются по уровням иерархии и по функциональной специализации подразделений, ССП разрабатывается на срок реализации стратегии и в краткосрочном масштабе (тактические планы). В настоящее время, в теории и практики менеджмента дальнейшей проработки требуют прежде всего вопросы увязки ССП по горизонтали [4, 7].

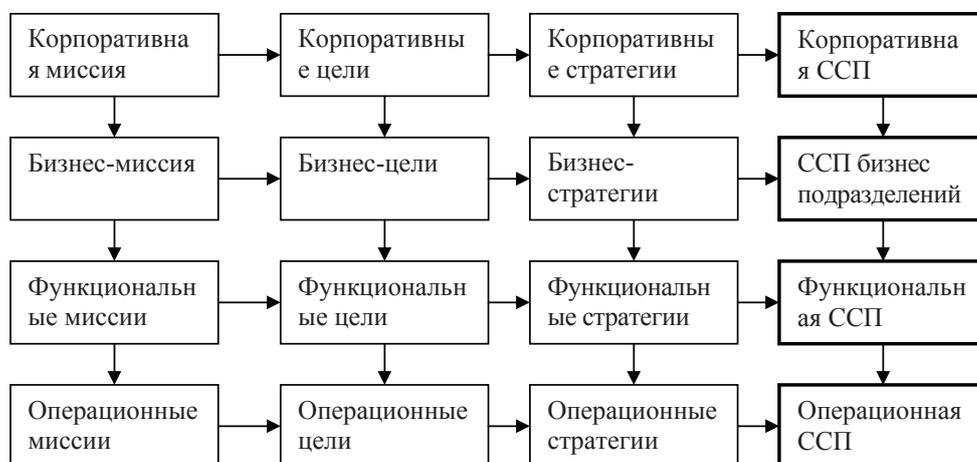


Рис. 1. ССП в системе элементов стратегического выбора организации

Такие инструменты управления реализацией стратегии, как система планов, бюджетирование – это прежде всего инструменты планирования и распределения ресурсов. Применение концепции ССП в управленческой деятельности оказывает влияние на содержание типовых функций управления, способствуя ориентации управления организацией на достижение стратегических целей. Рассмотрим, какие преимущества дает ССП при реализации каждой функции. *Планирование* – более тесно увязать стратегическое, тактическое и оперативное планирование, детализировать планы, за счет того что стратегические цели и стратегия становятся основой реального управления, разворачиваются по уровням иерархии организации, становятся базой формирования стратегических и тактических планов. *Организация* – позволяет более рационально распределить ресурсы организации, за счет разработки стратегических мероприятий по достижению показателей ССП и четкого разграничения стратегических и операционных бюджетов, функция организации предполагает также трансформацию организации с целью ориентирования структурных подразделений на реализацию общекорпоративной стратегии, проведение необходимых стратегических изменений, вовлечение структурных подразделений и сотрудников организации в реализацию стратегии. *Координация* – улучшается согласованность работы подразделений по целям, срокам, ресурсам, реализации намеченных планов, программ, поскольку каждое подразделение (а в идеале и каждый сотрудник) видит свое место и роль в ходе реализации стратегии для достижения общих целей организации. *Учет, контроль, анализ* – именно показатели ССП прежде всего служат базой непрерывного контроля, а результаты контроля и анализа используются для корректировки и разработки планов. *Регулирование* – предупреждение и устранение отклонений от плана, пересмотр планов происходит по результатам контроля и анализа показателей ССП. *Мотивация* – возможность связать систему стимулирования с достижением стратегических целей и задач организации, что реализуется прежде всего через достижение показателей ССП, реализацию стратегических мероприятий и др. Таким образом, все функции нацелены на достижение стратегических целей и задач.

Отвечая на вопрос о целесообразности внедрения ССП организация должна, прежде всего, оценить особенности и возможности своей организационной структуры, информационной системы и корпоративной культуры. Поскольку внедрение и использование ССП предполагает наличие развитой корпоративной культуры, гибкость структур управления и информационную доступность системы для сотрудников всех уровней [1, 3, 4, 5, 6].

Укрупненно управление реализацией стратегии на основе ССП включает следующие этапы:

1. определение желаемого состояния организации;
2. оценка текущего состояния организации;
3. оценка «разрывов» текущего и желаемого состояния (по выбранным показателям);
4. составление планов достижения намеченных показателей;
5. распределение ресурсов (бюджетирование);
6. контроль выполнения плана (контроллинг).

Определение желаемого состояния организации. Управление реализацией стратегии на основе ССП предполагает оценку желаемого состояния организации, выраженную в конкретных показателях стратегических перспектив (как минимум четырех) на срок реализации стратегии.

Оценка текущего состояния организации. Для выбранных показателей ССП определяются их текущие значения (укрупненно в целом по организации).

Оценка «разрывов» текущего и желаемого состояния. В данном случае параметрами, характеризующими стратегический разрыв, являются показатели ССП. Оценка стратегических разрывов производится по всем показателям перспектив ССП – финансы, клиенты, бизнес-процессы, обучение и развитие. Определяется отклонение значений текущих показателей от желаемых на конец срока реализации стратегии и скорость необходимых изменений показателей. На этом этапе необходима укрупненная оценка всех ресурсов, требуемых для преодоления «разрывов», и возможности их привлечения (эта оценка возможна через использование цепочки «показатели – стратегические мероприятия – ресурсы»)[9].

Составление планов достижения намеченных показателей. С учетом оценки разрывов составляется стратегический и тактические планы организации. Тактические планы отражают скорость достижения показателей ССП внутри периода реализации стратегии.

Распределение ресурсов. После того, как определены показатели ССП компании и подразделений, разработаны планы и программы, разрабатываются бюджеты расходов на плановый период. На этом этапе происходит распределение ресурсов между стратегическими хозяйственными подразделениями, определяются источники, из которых они будут финансироваться. Логика ССП позволяет проводить четкие различия между стратегическими и операционными бюджетами в части распределения ресурсов в процессе тактического планирования. Из стратегического бюджета выделяются ресурсы на реализацию запланированных на ближайший тактический период стратегических мероприятий, таким образом, набор и содержание стратегических мероприятий запланированных на ближайший тактический период определяют размер ресурсов стратегического бюджета, выделяемых на их реализацию. Операционный бюджет служит для осуществления текущей деятельности, поддержания ее на нормальном уровне.

Контроль выполнения плана. Имея краткосрочные прогнозы всех показателей ССП, менеджеры внутри периода реализации стратегии могут контролировать и анализировать, насколько компания близка к достижению целей по составляющим перспектив ССП, как они были достигнуты и насколько точно их ожидания и прогнозы на будущее соответствуют реальности.

Корректировка плана. ССП через планирование и разработку стратегических мероприятий является пусковым механизмом реализации стратегии, дает информацию на основе которой менеджеры могут принимать решения о необходимости корректировки стратегии, уточнения прогнозов будущего развития организации. Достоинством ССП при корректировке является обратная связь, позволяющая отслеживать, насколько разработанная стратегия и планы продолжают оставаться жизнеспособными и успешными. Однонаправленный процесс, состоящий из уточнения стратегических целей, стратегии, стратегических задач, показателей и так далее, доведения их до всех работников организации, участия каждого подразделения в реализации стратегии, построение организационного управления, направленного на достижение стратегических целей – связь в одном направлении. При этом цель остается неизменной, а отклонения от плана рассматриваются как отрицательный результат, который должен быть исправлен для того, чтобы организация вернулась к принятому направлению развития. Однако при динамично меняющейся среде такая связь недостаточна, так как разработанная ранее стратегия может оказаться

устаревшей в изменившихся условиях. Кроме того, зачастую новые идеи исходят от менеджеров среднего и низшего звена. ССП предполагает вовлечение всех подразделений и их сотрудников в реализацию стратегии посредством прямой и обратной связи и коммуникации. Благодаря этому стратегия может корректироваться за счет использования постоянно возникающих возможностей или появления новых угроз или может быть выявлена необходимость создания новой стратегии.

Неудачи в достижении ожидаемых результатов могут означать, что разработанная стратегия несостоятельна. Менеджеры должны обсудить ситуацию на рынке, своих целевых клиентов, действия конкурентов, внутренние резервы. Итогом может стать подтверждение действующей стратегии, но, как вариант, с пересмотром количественных показателей ССП. Или, наоборот, может быть выявлена необходимость создания новой стратегии. Чего, в свою очередь, можно добиться только используя информацию, полученную на основе прямой и обратной связи. Таким образом, правильно построенная ССП позволяет организации управлять реализацией стратегии. При этом ССП предоставляет необходимую информацию для корректировки или пересмотра стратегии, в процесс реализации стратегии активно вовлекается персонал организации, а прямая и обратная связи, как обязательный элемент ССП, служат базой для контроля и анализа стратегии в целом [1, 2, 6].

Организации, внедряющие ССП, хотят оценить эффективность от ее использования, и в том числе, как инструмента управления реализацией стратегии организации. На сегодняшний день вопросы оценки эффективности использования ССП остаются слабо проработанными.

На наш взгляд, одним из факторов эффективности применения ССП является (должно стать) проявление синергетического эффекта. Так, синергетический эффект от использования ССП в качестве инструмента управления реализацией корпоративной стратегии для организаций, ставящих одной из главных стратегических целей – создание стоимости, обусловлен следующими особенностями:

– концептуальными особенностями использования ССП в качестве инструмента управления реализацией стратегии, предполагающими выявление финансовых и нефинансовых критических факторов создания стоимости организации с учетом соответствующей стратегии, взаимосогласование этих факторов и управление ими как единым целым [1, 3, 6],

– появлением в организации новых интеграционных качеств и свойств, образуемых за счет влияния следующих факторов [3, 4, 5, 7]:

- перевод стратегии организации на уровень конкретных стратегических мероприятий;

- связь мотивации труда всех сотрудников и достижения целей стратегического управления;

- усилия всех подразделений организации и всех сотрудников, направленные на достижение стратегических целей с помощью горизонтальной и вертикальной увязки их ССП.;

- связь системы бюджетирования с реализацией стратегии посредством стратегических мероприятий.

Использование сбалансированной системы показателей для управления реализацией стратегии организации позволяет сделать этот процесс более управляемым, повышается вероятность достижения целей организации, повышается качество плановой деятельности. Это происходит за счет того, что стратегические цели и стратегия становятся фундаментом реального управления, разворачиваются по уровням

иерархии организации, становятся базой формирования всей системы планирования, в том числе и тактических планов, все функции управления нацеливаются на достижение показателей ССП, происходит интеграция работы всей организации на достижение ее общих целей.

Литература

1. Внедрение сбалансированной системы показателей. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006.
2. Каплан Р., Нортон Д. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию/ Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-бизнес», 2003.
3. Каплан Р.С., Нортон Д.П. Стратегические карты: Трансформация нематериальных активов в материальные результаты/Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005.
4. Каплан Р.С., Нортон Д.П. Организация, ориентированная на стратегию/Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2004.
5. Нильс-Горан Олве и др. Баланс между стратегией и контролем / Пер. с англ. Е.Колотвиной; под ред. Е. Добровольского. – СПб.: Питер, 2005.
6. Рамперсад Х.К. Универсальная система показателей деятельности: как достигать результатов, сохраняя целостность. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.
7. Турусин Ю.Д., Ляпина С.Ю., Шаламова Н.Г. Стратегический менеджмент: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА – М, 2003.
8. Управление организацией: Учебник / Под ред. А.Г. Поршнева, З.П. Румянцевой, Н.А. Саломатиной – М.: ИНФРА-М, 2003. – (Серия «Высшее образование»).
9. Ковен М. и др. Стратегический разрыв: технология воплощения корпоративной стратегии в жизнь/ Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004.

Л.И. Чистоходова,
д.п.н., к.э.н., проф.

В.И. Колпаков, Е.П. Хрусталева

АДАПТАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ К УСЛОВИЯМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МЕХАНИЗМА РАЗВИТИЯ

В ряде статей [1, 2] рассмотрены концептуальные основы создания и функционирования механизма развития управления предпринимательской организацией, позволяющего постоянно учитывать влияние факторов окружающей среды. В настоящей статье рассматриваются методологические вопросы адаптации управления предпринимательской организацией к условиям функционирования механизма развития.

Система управления предпринимательской организацией в условиях функционирования механизма развития в качестве основных элементов включает в себя: орган управления, системный орган развития, тезаурус и информационный фильтр системы управления.

Согласно теории «менеджмента изменений» можно выделить две концепции развития организации: хозяйственный реинжиниринг (революционная модель развития) и организационное развитие (эволюционная модель). Хозяйственный реинжиниринг – фундаментальное переосмысление и радикальное перепроектирование организации, организационное развитие – долгосрочный и всеобъемлющий процесс изменений и развития организации. Следует отметить, что в практике реализации данных подходов встречается и ряд промежуточных вариантов. Выбор той или иной модели развития организации зависит от многих факторов, так, например, для крупных и средних предпринимательских предприятий реорганизация их систем управления в сжатые сроки может обернуться существенными потерями эффективности, в то же время для мелких организаций использование концепции хозяйственного реинжиниринга может быть предпочтительней.

Принимая во внимание положения теории «менеджмента изменений», процессы адаптации управления предпринимательской организации к условиям функционирования механизма развития рассматриваются относительно реализации двух концепций: хозяйственного реинжиниринга и организационного развития.

Следует отметить, что процессы адаптации управления предпринимательской организацией концептуально рассматриваются в виде непрерывной поэтапной эволюции действующей системы управления.

Практическую реализацию процесса адаптации управления предпринимательской организацией к условиям функционирования механизма развития в рамках реализации концепции организационного развития (в части действующих систем управления) можно представить в виде последовательности реализации следующих основных задач:

- определение места, подчиненности, кадрового состава органов, обеспечивающих функционирование механизма развития;
- определение функций (стартовых функций), выполняемых данными органами;
- формирование соответствующей нормативной базы функционирования механизма развития;
- проведение комплексной автоматизации управления организацией в условиях функционирования механизма развития;

- формирование новых информационных и коммуникационных связей механизма развития с подразделениями и окружающей средой предпринимательской организации;

- построение и анализ действующих структур предпринимательской организации: целевой; функциональной; организационной.

Для реализации функций органов механизма развития на первом этапе в рамках организационной структуры управления создается специальный отдел (служба или группа) управления развитием с непосредственным подчинением генеральному директору.

В процессе внедрения отдела управления развитием в организационную структуру происходит изменение ее существующего типа, который теперь можно определить как матричный. Данный тип организационной структуры управления для условий функционирования механизма развития является наиболее оптимальным, что обеспечивается созданием отдела управлением развитием, а также характером функциональных взаимосвязей этого подразделения с подразделениями и окружающей средой организации.

Кадровый состав отдела управления развитием должен включать следующих специалистов: агенты изменений, менеджеров по управлению информационными системами, системных программистов. В рамках отдела целесообразно создавать группы агентов изменений по сферам действия окружающей среды.

На втором этапе выделяются для выполнения в рамках системного органа развития следующие стартовые функции: генерирование всей информации об организации; передача ее в тезаурус.

В рамках тезауруса в режиме старта выполняется функция «хранение и корректировка полного описания организации», которая включает следующие подфункции:

- получение текущей информации об организации, которая поступает на вход тезауруса из системного органа развития;
- корректировка полного описания организации на основе текущей информации.

На третьем этапе осуществляется формирование соответствующей нормативной базы функционирования механизма развития (классификатор информации по элементам системы управления и производственной системы, базовые значения факторов структурного отображения окружающей среды, базовые значения методов прогноза факторов окружающей среды и т.д.)

На четвертом этапе производится комплексная автоматизация управления предпринимательской организацией, которая должна осуществляться на основе использования современной вычислительной техники и передовых методов сбора, фиксации, обработки, хранения и отображения информации.

Комплексная автоматизация управления предпринимательской организацией в условиях функционирования механизма развития основываются 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 автоматизированной системы должна осуществляться как составляющий элемент распределенной системы более высокого уровня.

На пятом этапе на основе комплексной автоматизации управления предпринимательской организацией производится формирование новых информационных

и коммуникационных связей механизма развития с подразделениями и окружающей средой в виде создания многоуровневой, иерархической информационной и коммуникационной инфраструктуры с интегрирующей составляющей в виде органов механизма развития.

На шестом этапе осуществляется построение и анализ действующих структур управления предпринимательской организацией: целевой, функциональной и организационной. Для построения и анализа целевой структуры организации используются служебная документация, отражающие в том или ином виде ее цели. Эти данные формируются под руководством и при участии сотрудников отдела управления развитием. На основе собранных данных осуществляется построение существующего графа целей.

Полученный граф целей можно оценить следующими показателями: связанность графа (C_g), ранг элемента (R) и множество сочленения (M_c). Первый показатель предназначен для выявления отсутствующих связей в графе, «висящих» вершин и других структурных недостатков графа. Второй показатель позволяет распределить элементы графа в порядке их деминирования и служит для определения значимости вершин графа. Третий показатель указывает, при удалении каких элементов происходит разрушение соответствующих связей, и служит для оценки значимости связей графа.

Для сформированного графа целей рассматривается матрица смежности $A = \|a_{ij}\|$. Показатель C_g определяется полной матрицей связей графа $D = \|d_{ij}\|$. Считается, что вершина k связана с вершиной h , если $d_{kh}=1$. Числа d_{ij} формируются при помощи беззнаковых определителей – квазиминоров. Имеет место формула: $akh = |a_{ij \rightarrow hk}| / kh$. Выражение $|a_{ij \rightarrow hk}|$ называют квазиминомом элемента ahk в матрице $\|a_{ij}\|$. Для определения полной матрицы связей $\|d_{ij}\|$ применяется алгебра квазиминоров: $d_{kh} = |Y_{ij \rightarrow hk}| / kh$, где $|Y_{ij \rightarrow hk}| / kh$ – квазимином.

Здесь должны соблюдаться следующие условия: элемент $Y_{ij} = 1$ при $a_{ij} > 0$ и $Y_{ij} = 0$ при $a_{ij} = 0$. Сложение всегда понимается в булевом смысле.

Показатель C_{g_i} для C_i – цели организации имеет значение, равное числу отсутствующих связей для этой цели, которое определяется, исходя из полной матрицы связей $\|d_{ij}\|$.

Показатель M_c представляет собой множество элементов графа, удаление которых делает граф несвязанным. Определение принадлежности элемента к множеству M_c можно определить следующим образом:

- определяются центры и периферийные точки графа;
- строится полная матрица связей $\|d_{ij}\|$;
- оставшиеся вершины графа последовательно сравниваются с полной матрицей связей $\|d_{ij}\|$ для нахождения соответствия;
- при нахождении соответствия элемент включается в множество M_c .

Выделенное множество M_c по сути представляет собой элементы критического пути графа, позволяющие оценить полноту необходимых целей и связей между ними.

Показатель R_i для C_i – цели определяется, исходя из двух следующих предпосылок:

- граф целей представляет собой сложную иерархическую структуру;
- каждому элементу графа можно поставить в соответствие определенный уровень иерархии.

Таким образом, показатель R_{ij} для цели C_i , принадлежащей к j -му уровню иерархии можно определить следующим образом: $R_{ij} = K_j$, где K_j – весовой коэф-

фициент j – го иерархического уровня.

Причем при этом необходимо учитывать условие: $\sum K_j = 1$, суммирование осуществляется по j , от 1 до n , где n – количество уровней иерархии.

Информация по результатам этого анализа выдается ЛПР для принятия соответствующих решений.

Построение и анализ действующей функциональной структуры управления предпринимательской организацией выполняется на основе обработки информации из документов: должностные инструкции; положения о подразделениях; действующей руководящей документации; другой служебной документации, а также опроса должностных лиц и лиц непосредственно выполняющих функции управления (для действующих организаций) и т.д. Эти данные формируются под руководством и при участии сотрудников отдела управления развитием. На основе этих данных осуществляется построение существующей функциональной структуры управления в виде графа задач управления. Далее выполняется структурный анализ данного графа: последовательности и полноты реализуемых задач управления, составляющих замкнутый цикл процесса управления; последовательности и полноты реализации процедур управления в рамках выделенных задач управления; полноты реализуемых функциональных управляющих блоков в рамках функциональных подсистем.

Построение и анализ действующей организационной структуры управления предпринимательской организацией выполняется на основе обработки информации из документов: должностные инструкции; положения о подразделениях; действующей руководящей документации; другой служебной документации, а также опроса должностных лиц и лиц непосредственно выполняющих функции управления (для действующих организаций) и т.д. Эти данные формируются под руководством и при участии сотрудников отдела управления развитием. На основе этих данных осуществляется построение и анализ существующего графа организационной структуры управления.

На седьмом этапе решается задача адаптации действующих структур системы управления к условиям функционирования механизма развития.

Адаптация управления предпринимательской организацией к условиям функционирования механизма развития при реализации концепции хозяйственного реинжиниринга (в части действующих систем управления) формируются в результате интеграции всех рассмотренных этапов в единый этап. Существенным ограничением в данном варианте является фактор времени, который предъявляет дополнительные требования ко времени выполнения всей процедуры адаптации.

Адаптация управления предпринимательской организацией к условиям функционирования механизма развития (в части новых организаций) имеют ряд отличительных особенностей. Здесь необходимо различать две ситуации:

- система управления организацией проектируется с учетом функционирования механизма развития;
- входным документом для создания механизма развития является проект системы управления организацией.

В первом варианте непосредственно в процессе проектирования выполняются:

- проект комплексной автоматизации управления организацией в условиях функционирования механизма развития;
- все этапы укрупненной схемы реализации проекта формирования механизма развития;
- проект создания отдела управления развитием (место, подчиненность, кад-

ровый состав и т.д.);

- проект информационных и коммуникационных связей органов механизма развития с подразделениями; между собой и окружающей средой.

Во втором варианте происходит поэтапная реорганизация проекта системы управления предпринимательской организацией в части:

- реорганизация проекта применительно к условиям комплексной автоматизации управления;

- реорганизация проекта целевой, функциональной и организационной структур управления организацией к условиям функционирования механизма развития.

Реорганизация проекта целевой, функциональной и организационной структур управления предпринимательской организацией к условиям функционирования механизма развития включает выполнение следующих работ:

- все этапы укрупненной схемы реализации проекта формирования механизма развития для новой организации – входной информацией для выполнения этих этапов является данные проекта системы управления организацией;

- реорганизация проекта системы управления организацией к условиям проекта создания отдела управления развитием (место, подчиненность, кадровый состав и т.д.);

- реорганизация проекта системы управления организацией к условиям проекта информационных и коммуникационных связей органов механизма развития с подразделениями; между собой и окружающей средой.

Следует отметить, что описанные процессы адаптации управления предпринимательской организацией к условиям функционирования механизма развития были апробированы на ряде организаций московского региона, где показали высокую эффективность применения в процессах совершенствования действующих систем управления.

Литература:

1. Желтенков А.В. Создание самоорганизующейся системы управления промышленной организацией (теоретические и методологические аспекты) М.: ИВАКО-АНАЛИТИК, 2000. – 161 с.
2. Желтенков А.В., Румянцев В.С. Управление изменениями на предприятиях: проблемы и концепции. // Вестник университета. – 2003. – №1(5). – М.: ГУУ, 2003. – С. 43–46.
3. Пригожин А.И. Методы развития организаций. – М.: МЦФЭР, 2003. – 864 с.
4. Коленсо М. Стратегия КАЙЗЕН для успешных перемен в организации. – М.: ИНФРА – М, 2002. – 175 с.

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

В условиях современной отечественной экономики, когда многие предприятия испытывают потребность в получении заемных средств со стороны кредитных учреждений или потенциальных инвесторов, а также заинтересованность в расширении круга своих поставщиков и покупателей, способность самого предприятия выполнить свои внешние обязательства, используя свои активы, является одним из главных критериев финансового анализа, при достаточном уровне которого предприятие может рассчитывать на установление долгосрочных деловых связей со своими партнерами, что в конечном результате приводит к дополнительному извлечению прибыли. Многие предприятия в результате недобросовестного исполнения договорных обязательств его контрагентами и, как следствие, сужения собственной финансовой базы испытывают нехватку средств для финансирования производства. Они вынуждены сокращать или вовсе прекращать свою деятельность. Следовательно, происходит спад производства, объем ресурсов, используемых для платежей в народном хозяйстве, становится меньше. Возникает ситуация, когда факт неплатежа в одном месте распространяется по всей цепочке хозяйственно-экономических связей, тем самым включая новых участников в данный процесс.

Таким образом, чтобы избежать вышеописанные ситуации и увеличить степень сопротивляемости предприятия неблагоприятным экономическим факторам, что влияет на его выживаемость, большинство участников хозяйственно-экономического процесса используют на практике различные методики и модели оценки платежеспособности предприятия. К этим участникам относятся: поставщики предприятия, которые должны быть уверены в надлежащей оплате своих поставок; кредитные учреждения, которые должны быть уверены не только в погашении кредита и процентов по нему, но и в стабильности денежных потоков предприятия, являющейся одним из необходимых условий в определении кредитоспособности предприятия; это может быть само предприятие, которому необходимо осуществлять периодический мониторинг риска несостоятельности и банкротства.

Поэтому без понимания сущности, с научной точки зрения, и механизмов оценки способности предприятия погашать свои обязательства и осознания данного факта как обязательного условия эффективного функционирования рыночной экономики дальнейшее развитие периода становления рыночных отношений не имеет смысла.

Актуальность темы определена и тем, что при исследовании финансового состояния предприятия значительное место занимает анализ его платежеспособности, который в настоящее время состоит в комбинировании различных финансовых коэффициентов, но не имеет серьезного методического обеспечения. Разработка теоретической основы анализа платежеспособности предприятия и самих механизмов ее оценки представляется особенно необходимым в современных условиях.

Для того чтобы обеспечить нормальную деятельность или просто выживаемость предприятия, финансовому директору необходимо уметь реально оценивать платежеспособность не только своего предприятия, но и его существующих и потенциальных контрагентов. Для этого необходимо владеть методикой оценки платежеспособности. При переходе к рыночной экономике и финансовой независи-

мости предприятий проблема платежеспособности стала очевидной. В современной отечественной и зарубежной литературе основные вопросы финансов предприятия и финансового анализа освещены достаточно широко, однако серьезных исследований в области платежеспособности предприятия не хватает.

Разработка комплексной системы оценки платежеспособности предприятия находится на той стадии, когда необходимо дальнейшее ее изучение и перед финансовой наукой стоит вопрос о месте и роли данной категории в системе отечественной экономики. В практической деятельности наблюдается необходимость в определении понятия платежеспособности предприятия и разработке эффективных механизмов ее оценки.

Необходимо подчеркнуть следующее, безусловно на сегодняшний день существует множество различных методик проведения финансового анализа деятельности предприятия, но, как правило, все они ограничиваются анализом официальной отчетности, предоставляемой в соответствующие органы. Опыт показывает, что данное положение зачастую ограничивает рамки, глубину и качество проводимых мероприятий, направленных на изучение хозяйственных процессов на предприятии, что, следовательно, приводит к искажению реальной картины. Таким образом, расширение источников информации, а именно привлечение информации из внутренней отчетности предприятия, например, анализ движения средств предприятия на счетах бухгалтерского учета, бюджет предприятия, а также наличие эффективных механизмов обработки данной информации позволяет избегать ситуаций возникновения неприемлемого уровня риска неплатежа и является на сегодняшний день непременным условием в принятии различного рода решений как для самого руководителя при построении деловых отношений с потенциальными контрагентами, так, например, и для кредитных учреждений при определении целесообразности предоставления предприятию заемного капитала. Именно указанная выше особенность является одной из отличительных черт, которая выделяет разрабатываемую модель своей новизной и актуальностью среди других концепций.

Предполагая, что для меня предоставляют интерес модели анализа платежеспособности клиента, в частности кредитоспособности потенциального заемщика с применением данных управленческой отчетности я предлагаю следующий план доклада:

- основные понятия;
- способы оценки платежеспособности, существующие на сегодняшний день;
- недостатки и способы их устранения.

Необходимо дать краткую характеристику некоторых методик анализа платежеспособности предприятия.

Методика Литвина М.И. предусматривает рейтинговую оценку платежеспособности предприятия на дату проведения анализа, за отчетный период и на ближайшую перспективу. Рассчитывается 20 показателей, далее происходит сравнение с нормативами. В данном случае не происходит учета отраслевой, региональной специфики.

По методике Ковалева В.В. анализ платежеспособности предприятия представляет собой краткосрочный критерий оценки финансового состояния предприятия с точки зрения прогнозирования его банкротства. Он представлен в виде системы, состоящей из экспресс-анализа, детализированного анализа, финансового анализа в отчетном периоде.

Методика Ефимовой О.В. предполагает экспресс-анализ статей баланса, расчет коэффициентов ликвидности, анализ оборачиваемости оборотных средств. Ав-

тор разграничивает методику анализа: в случае оценки способности предприятия погасить краткосрочные обязательства в текущем порядке и методику в случае ликвидации предприятия, когда решается вопрос, способно ли предприятие удовлетворить претензии кредиторов и собственников на имущество.

Введение некоторых, не содержащихся в других методиках, процедур позволяет проводить достаточно достоверный анализ в современных условиях. Основным недостатком приведенных методик является односторонность, которая вызвана поверхностным толкованием явления платежеспособности, придания ей узкого смысла, что влияет на методику анализа, учитывающий внешние аспекты, не затрагивая глубинных причин.

Таким образом, проблема, заключающаяся в том, что многие предприятия находятся в состоянии неплатежеспособности, а следовательно, на грани банкротства, требует разработки комплекса мер, направленных на «выживание» предприятия. Как один из элементов данных мер, как я считаю, может выступать механизм оценки платежеспособности предприятия, а также в качестве его развития разработка мер, направленных на снижение доли рисков несостоятельности и банкротства предприятия. На сегодняшний день в структуре развития рыночных отношений отсутствуют исследования системы и содержания платежеспособности предприятия, а это необходимо, так как испытывается дефицит в механизмах комплексного подхода к изучению данной категории с обязательным использованием внутренних источников информации на предприятии, что позволяет проводить глубокий и полноценный анализ и получать научно-обоснованные результаты. Решение данной проблемы имеет для финансовой науки весомую значимость, способствует развитию теории платежеспособности, формированию такой отрасли знаний как финансы предприятия. Такая модель необходима и для практического применения, она позволит обосновывать выбор делового партнера, оценить степень его платежеспособности.

Актуальность проблемы, а также недостаточная степень ее разработанности определили выбор темы работы, ее цели и задачи.

Целью работы является теоретическое обоснование содержания системы платежеспособности предприятия, разработка обоснованного подхода и механизма к ее оценке с привлечением элементов внутренней отчетности предприятия и определению способов повышения платежеспособности предприятия.

Далее можно сформулировать задачи, которые необходимо решить в ходе предприняемого исследования проблемы. Они заключаются в следующем:

- дать определение понятию «платежеспособность предприятия», а также смежных понятий, обосновать его с научной точки зрения, привести варианты определения данной категории у различных авторов методик, сравнить;
- определить факторы, влияющие на поведение уровня платежеспособности предприятия, провести структуризацию по признаку внешний/внутренний фактор, определить доминирующие, изучить степень влияния различных форм уклада экономики;
- разработать модель анализа платежеспособности предприятия, изучить внутреннюю отчетность: формы ее представления и анализа, определить счета бухгалтерского учета, необходимые для исследования и анализа;
- обосновать механизмы обработки информации (внутренней и внешней), необходимой для проведения мероприятий оценки деятельности предприятия, при этом учесть характер потенциальных пользователей данной модели: кредитные учреждения, поставщики, налоговые органы, владельцы предприятия

- установить механизм анализа внутренней отчетности в общей модели анализа платежеспособности предприятия;
- выявить в ходе исследования модели анализа систему факторов, непосредственно влияющих на уровень платежеспособности предприятия;
- разработать и обосновать методы финансового оздоровления предприятия в случае неудовлетворительного состояния уровня его платежеспособности;
- разработать рейтинговую оценку платежеспособности предприятия, обосновать.

Принимая во внимание специфику процесса, порождающего указанную выше проблему, можно сказать, что объектом исследования будут являться хозяйственно-экономические процессы, происходящие как внутри предприятия, так и во внешней среде, определяющие общую политику предприятия, а также их взаимосвязь, а соответственно предметом — его платежеспособность.

Учитывая тот факт, что успешность выполнения поставленных задач в большей степени зависит от выбора наиболее результативного метода исследования проблемы, необходимо остановиться на его выборе.

Исходя из характера задач поставленных по данной проблеме, наиболее целесообразным, как мне представляется, будет использование методов структурного анализа и синтеза, то есть методов, которые позволят проводить исследование путем разложения предмета на составные части, а далее интегрирование полученных данных в единую систему. Методологическими источниками исследования я предполагаю использовать работы ведущих отечественных ученых, например, Баканов М.И., Шеремет А.Д., Куштуев А.А., Ефимова О.В., Сажина М.А., Литвин М.И., Глазов М.М., Ковалев В.В., Веснин В.Р., Крейнина М.Н., а также материалы и разработки по месту работы.

Структуру работы можно построить следующим образом, в первой главе предполагается дать определения общих понятий, связанных с исследуемой проблемой и структуру показателей платежеспособности предприятия, привести мнения других авторов на данную тему; вторая глава посвящена факторам, влияющим на уровень платежеспособности, оценке текущего состояния, обзору внутренней отчетности предприятия: ее форм представления и анализа; третья глава должна раскрыть общую модель анализа платежеспособности предприятия с привлечением механизма анализа внутренней отчетности предприятия, а также определению методов финансового оздоровления и разработке рейтинговых оценок.

Литература

1. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. 4-е изд. — М.: Финансы и статистика, 2001 — 416 с.
2. Балабанов И.Т. Финансовый анализ хозяйствующего субъекта. — 2-е изд., доп. — М. Финансы и статистика, 2001. — 208 с.
3. Ефимова О.В. Финансовый анализ. — М.: Бухгалтерский учет, 2000. — 256 с.
4. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. — М.: Финансы и статистика 1999. — 768 с.: ил.
5. Крейнина М.Н. Финансовый менеджмент. — М.: Издательство «Дело и сервис», 1999. — 112 с.
6. Любошин А.П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. — М.: ЮНИТИ, 1999. — 256 с.

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

Требования к оформлению статей

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

Файл должен содержать построчно:

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

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

Форматирование текста:

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

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

– **запрещено уплотнение интервалов;**

– **при нарушении требований** объекты удаляются из статьи.

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

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

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

В случае принятия статьи условия публикации оговариваются с ответственным редактором.

Ответственный редактор серии «Юриспруденция» – кандидат юридических наук, доцент Гольшев Вадим Григорьевич.

Адрес редколлегии серии «Юриспруденция» «Вестника МГОУ»: 105005, г. Москва, ул. Радио, д.10-а, МГОУ, кафедра гражданско-правовых дисциплин. Телефон 265-11-35. Электронный адрес: ciwulist@rambler.ru

НАПИШИТЕ СВОИ ДАННЫЕ

СОДЕРЖАНИЕ

Раздел I. Социальные проблемы трансформации экономики России

Юферева Е.В., Никитов А.В.

Социальные факторы и их роль в экономическом развитии России.....3

Адельфинский А.О., Крайнов Н.Н.

Модернизация экономических систем: новая парадигма экономической науки.....11

Акимова Е.Н.Возрастание потребности в квалифицированном труде как важнейший элемент
экономического роста.....21**Бушуев В.К.**

Государство в процессе трансформации экономических систем.....27

Жураховская И.М.

Институциональные основы рыночной экономики.....40

Лихачев М.О.Современная теория макроэкономического равновесия
и ее микроэкономические основы.....50**Платонова Е.Д.**

Теория накопления в свете общенаучных методологических концепций.....56

Семенова Г.Н.

Государственная инновационная политика Китая.....66

Толокина Е.Л., Демина В.В.Институциональная структура постсоциалистической экономики
и место домохозяйства в этой структуре.....70**Щетинин В.П., Тимченко В.О.**

Человеческий и вещественный капитал: общность и различие.....73

Раздел II. Проблемы экономики и управления народным хозяйством

Желтенков А.В., Шатохин С.А.Проблемы формирования современных структур управления
предпринимательскими организациями.....82**Власова Т.И.**Проблемы принятия решений в логистической цепи поставок
предпринимательской организации.....86**Крохин А.Г.**

Проблемы управления фокусом конкуренции предпринимательских организаций.....93

Мешков Н.А.Качественный анализ явлений и процессов, происходящих
в проблемно-ориентированном информационно-коммуникационном
социально-экономическом пространстве.....97**Пещеров Г.И.**Проблемы государственного управления на современном этапе
рыночных реформ в России.....102**Симонов С.В.**

Современные проблемы функционирования корпоративных образований в России..109

Желтенков А.В., Кузнецов А.А., Петрова О.В.Развитие управления предпринимательской организацией в конкурентной среде:
проблемы, концепции, цели, механизмы.....113**Толпегина О.А.**Проблемы анализа методического обеспечения финансовой диагностики
банкротства организаций промышленного типа.....118

Трубина Е. И.

Оценка качества образования как способ регулирования деятельности
учебных учреждений.....121

Федотова М.А., Федотов С.А.

Использование сбалансированной системы показателей для управления реализацией
стратегии предпринимательской организации промышленного типа.....126

Чистоходова Л.И., Колпаков В.И., Хрусталеv Е.П.

Адаптация управления предпринимательской организацией к условиям
функционирования механизма развития.....131

Гончаров А.Б.

Проблемы оценки финансового состояния предпринимательских организаций.....136

ВЕСТНИК
*Московского государственного
областного университета*

Серия
«Экономика»

№ 4

Подписано в печать: 20.12.06.
Формат бумаги 60x86 /₈. Бумага офсетная. Гарнитура «NewtonC».
Уч.-изд. л. 10,5. Усл.п.л. 9. Тираж 500 экз. Заказ № .

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